

Министерство образования и науки Российской Федерации
Уральское отделение Вольного экономического общества России
Уральский государственный экономический университет

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ МОДЕЛЬ ИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

Рекомендовано
редакционно-издательским советом
Уральского государственного экономического университета

Под научной редакцией
доктора экономических наук, профессора В. П. Иваницкого
и доктора экономических наук, профессора М. С. Марамыгина

Екатеринбург
Издательство Уральского государственного
экономического университета
2017

УДК 336.6
ББК 65.261
Ф59

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой банковского дела и ценных бумаг
Байкальского государственного университета
М. Г. Жигас

доктор экономических наук,
профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита
Тюменского государственного университета
О. С. Мирошниченко

**Ф59 Финансово-кредитная модель индустриального
развития России [Текст] : [кол. монография] / под науч.
ред. В. П. Иваницкого, М. С. Марамыгина ; М-во образова-
ния и науки Рос. Федерации, УрО ВЭО России, Урал. гос.
экон. ун-т. — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та,
2017. — 310 с.**

ISBN 978-5-9656-0269-8

Представленное исследование подготовлено группой ведущих специалистов в области финансов, денежного обращения и кредита Уральского региона. Монография посвящена вопросам исследования возможности ускоренного развития народнохозяйственного комплекса Большого Урала через инновационное изменение функционирования денежно-кредитной и финансовой систем. Авторы уделили особое внимание как территориальной специфике старопромышленного региона России, каким является Урал, особенностям экономического развития страны на современном этапе, так и вопросам финансовой деятельности конкретных субъектов бизнеса. В монографии затронуты актуальные вопросы развития денежных отношений в современной экономической системе, проблемы формирования финансово-бюджетной системы в региональном и федеральном аспектах, трансформации кредитно-банковской системы в меняющихся условиях социально-общественного развития.

Данная монография может быть полезна преподавателям, студентам, аспирантам, докторантам высших учебных заведений, ученым академических научно-исследовательских институтов, специалистам-практикам, работающим в органах государственной власти и местного самоуправления, в хозяйствующих субъектах, учреждениях и организациях, а также всем, кто интересуется вопросами формирования и развития финансово-кредитных и денежных отношений в современном обществе.

УДК 336.6
ББК 65.261

ISBN 978-5-9656-0269-8

© Авторы, указанные в оглавлении,
2017

© Уральский государственный
экономический университет, 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	6
---------------	---

Глава 1. Территориально-пространственный аспект развития современной финансово-кредитной модели государственного строительства	9
--	---

1.1. Финансы и финансово-инвестиционный механизм: императивность; эволюционность; социализированность (<i>В. П. Иваницкий</i>)	10
1.2. Финансово-бюджетные тенденции развития муниципальных образований сельского типа (<i>Е. Б. Дворядкина, Е. А. Белоусова</i>)	22
1.3. Территориальная организация рыночной экономики и территориальные денежные потоки (<i>В. М. Пищулов</i>)	42
1.4. Поведенческие финансы: мировой и российский опыт (<i>Э. В. Пешина, А. П. Анкудинова</i>)	75

Глава 2. Деньги как элемент централизованной системы управления экономическими процессами	95
---	----

2.1. Инфляция в современной России и ее влияние на развитие экономики (<i>В. В. Ильяшенко</i>)	96
2.2. Валютный рынок России в период финансовых кризисов: эволюционная парадигма и факторный анализ (<i>Л. И. Юзвович, Н. Н. Мокеева, М. А. Степаньян</i>)	110

Глава 3. Институциональное и функциональное построение кредитной системы индустриального общества..... 121

3.1. Генезис институционального построения и методологии деятельности кредитных институтов России в период XIV — начала XX века <i>(М. С. Марамыгин, М. Л. Терешкин)</i>	122
3.1.1. Формирование институциональных основ кредитной деятельности в России.....	122
3.1.2. Феодальная модель банковской деятельности в России в середине XVIII века	125
3.1.3. Феодально-дворянская модель кредитной деятельности в России в конце XVIII века.....	135
3.1.4. Создание основ капиталистической банковской системы Российской империи в первой половине XIX века	151
3.1.5. Создание и функционирование капиталистической модели кредитно-банковской деятельности в Российской империи во второй половине XIX — начале XX века.....	157
3.2. Система ипотечного жилищного кредитования как элемент социально-экономической безопасности России <i>(М. П. Логинов)</i>	171
3.2.1. Социальная безопасность в России	172
3.2.2. Состояние ипотечного рынка	174
3.2.3. Интересы и угрозы в системе ипотечного кредитования.....	181
3.2.4. Угрозы ипотечного жилищного кредитования.....	195
3.2.5. Индикаторы социальной безопасности в жилищной сфере	199
3.2.6. Мероприятия обеспечения социальной безопасности в жилищной сфере	201
3.3. Концепция кредитного обеспечения инвестиционно-инновационного развития регионов <i>(И. П. Довбий, И. И. Просвирова)</i>	206

Глава 4. Финансы предприятий как элемент финансово-кредитной модели общественного развития 219

4.1. Финансово-инвестиционная деятельность организации: сущность, регулирование и контроль <i>(Э. Р. Закирова)</i>	220
---	-----

4.2. Ключевые показатели эффективности финансовой деятельности компании в оценке ее инвестиционной привлекательности (<i>Е. Г. Шеина</i>)...	233
4.3. Формирование комплексного подхода к оценке объектов (<i>Г. В. Астратова, Е. В. Топоркова, А. В. Злоказова</i>).....	244
4.4. Проблемы управления риском потери деловой репутации на предприятии (в организации) (<i>М. М. Ситников</i>).....	258
4.5. Проблемы сбыта отечественного продовольствия на внутреннем рынке (<i>Е. Н. Ялунина, В. М. Гаянова</i>)	279
Библиографический список.....	291
Сведения об авторах.....	308

ВВЕДЕНИЕ

Представленное исследование подготовлено группой ведущих специалистов в области финансов, денежного обращения и кредита Уральского региона. Монография посвящена вопросам исследования возможности ускоренного развития народно-хозяйственного комплекса Большого Урала через инновационное изменение функционирования денежно-кредитной и финансовой систем.

Авторы придерживаются той достаточно значимой позиции, что финансово-кредитная модель экономического, социального и духовного развития на всех его этапах в конечном итоге выступала и выступает стержнем и на стадии инициирования, и на стадии реализуемости. Значимость ее всегда очевидна, однако первая четверть XXI столетия имеет свою достаточно основательную специфику, содержание которой предопределяется прежде всего вступлением мирохозяйственного развития в шестой технологический уклад, который корреспондируется с началом четвертой технологической (промышленной) революции, что диктует появление множества разнообразных задач для современного общества. Самой важной и впечатляющей задачей является осознание и формирование новых жизненно важных технологий, составляющей которых является прежде всего преобразование человечества. Четвертая промышленная революция фундаментально изменит нашу жизнь, наш труд и наше общение. Предстоит освоить образ жизни, который по сложности функционирования человека не имеет аналогов за всю историю человечества.

Подготовленная монография знаменует собой три юбилейные даты: 50-летие Уральского государственного экономического университета (ранее Свердловского института народного хозяйства); 50-летие подготовки профессионалов для финансового рынка Уральского региона; 10-летие кафедры финансового менеджмента Уральского государственного экономического университета. Это предопределило специфику содержания монографии — большое внимание, которое уделено финансовым вопросам деятельности производственного сектора отечественной экономики.

Предлагаемая вдумчивому читателю монография авторского коллектива трех уральских университетов, объединенных членством в межвузовском диссертационном совете по научной специальности 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит», в некоторой степени посвящается ряду вопросов, относящихся к тем преобразованиям, которые корреспондируются и с содержанием новой индустриализации в России, и с шестым технологическим укладом, и с четвертой технологической (промышленной) революцией. Это часть тех вопросов, которые могут и должны быть неотъемлемым атрибутом не только вхождения экономики нашей страны в мировое финансово-экономическое пространство, но и весомым аргументом для уважительного отношения к нашей стране, к ее экономике, ее гражданам.

Положение дел в экономике России первой четверти XXI века в научно-образовательном сообществе принято оценивать как «сохранение спекулятивно-финансового капитала», что, естественно, не может быть надежной предпосылкой перехода к устойчивому и сбалансированному экономическому росту. Прибыльность экономики сосредотачивается в основном не в сфере материального производства, как это подразумевается в устойчиво функционирующей рыночной экономике, а преимущественно в финансовом секторе, который в условиях самоуправления действует в собственных интересах, пренебрегая интересами экономики страны в целом и индивидуальными потребностями граждан.

Уже не впервые мы отмечаем медлительность, низкую активность использования финансового капитала в интересах развития экономики страны посредством частных инвестиционных фондов. Активизировать деятельность частных инве-

стиционных фондов по эффективному использованию временно свободных сбережений населения — важнейшая задача.

Данная монография может быть полезна преподавателям, студентам (как бакалаврам, так и магистрантам), аспирантам, докторантам высших учебных заведений, ученым академических научно-исследовательских институтов, специалистам-практикам как органов государственной власти и местного самоуправления, так и работающим в хозяйствующих субъектах, учреждениях и организациях, а также всем, кто интересуется вопросами формирования и развития финансово-кредитных и денежных отношений в современном обществе.

Доктор экономических наук,
профессор, академик МАН ВШ

В. П. Иваницкий

Доктор экономических наук,
профессор

М. С. Марамыгин

ГЛАВА 1

ТЕРРИТОРИАЛЬНО- ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ СОВРЕМЕННОЙ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

1.1. ФИНАНСЫ И ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ: ИМПЕРАТИВНОСТЬ, ЭВОЛЮЦИОННОСТЬ, СОЦИАЛИЗИРОВАННОСТЬ

Мир вступает в очередную, четвертую промышленную революцию, в шестой технологический уклад, которые неизбежно формируют новую финансовую архитектуру. Для российской экономики это совпадает с началом погружения в систему рыночных отношений.

Само по себе формирование поведения на рынке после почти векового функционирования в по-своему эндемичной централизованно управляемой экономике не должно быть сложным. Научно-образовательное сообщество экономической, социальной и философской содержательности достаточно продуктивно участвует в формировании условий, в возрождении психологии вхождения в капиталистическую систему. Но это происходит в то время, как более чем 300-летний капитализм вступает в стадию посткапитализма. Кроме того, нельзя оставить без внимания то обстоятельство, что российская экономика не без издержек претендует и небезуспешно реализует себя с заявкой на равенство в системе мирохозяйственных отношений. Оснований для этого немало, но наиболее значимым является то обстоятельство, что более чем три четверти XX века она конкурировала с экономикой ведущих капиталистических стран, устойчиво занимая 2–3-е места в Европе и в мире.

В данной публикации мы не будем рассматривать весь букет проблем, связанных с капитализацией постцентрализованной экономики России. Речь пойдет о той сфере отношений, о которой известный государственный и политический деятель Германии еще в XIX веке сказал: «Без финансовой науки все

другие государственные науки были бы мертвой буквой» (Карл Захария).

Принято считать, что само понятие «финансы» появилось в XVI веке и с тех пор неизбежно модифицируется. Хотя финансовые отношения возникли еще на стадии общественного развития государства, уже до новой эры невозможно было выполнять без них государственные функции. Определенные отношения неизбежно должны были иметь место, хотя системно под современным названием «финансы» функционируют со времен позднего средневековья. Истории финансов уделяли и уделяют внимание многие исследователи в России и за рубежом (см., например: [51]).

Финансы — это экономическая категория межформационная, межстрановая, межконфессиональная и межнациональная. Если термин этой категории, система отношений упорядочивается с XVI века, то началом финансовой науки принято считать конец XVII века [58].

Сущность финансов, как и любого другого экономического понятия, рассматривается с позиций признаков, с позиций реализуемых функций, т. е. какая цель в конечном итоге должна быть достигнута, с позиций тех принципов, во имя которых функционирует эта категория, с позиций механизма, при помощи которого она реализуется.

Применительно к финансам как экономической категории принято выделять следующие признаки: прежде всего это отношения денежные; отношения носят императивный характер (можно сказать, что это государственно-властный характер проявления финансов); система распределения (первичного) и перераспределения совокупного общественного продукта (в стоимостном выражении) и национального дохода; формирование и использование централизованных и децентрализованных фондов [51].

Вокруг перечисленных признаков длительное время (особенно в условиях централизованно управляемой экономики) не утихают дискуссии. Однако бесспорным утверждением является исходная позиция — финансы базируются на сознательном использовании неизбежно существующих товарно-денежных отношений, основанных на стоимости вновь созданного продукта как оказанной услуги в денежном выражении. Неизменным атрибутом финансов являются деньги [51].

Дискуссия вокруг теоретической составляющей финансов как экономической категории ведется с 1920-х годов, т. е. с начала функционирования централизованно управляемой экономики. В эти годы и, по существу, до 1960-х годов лидерами в этой дискуссии были: В. Н. Твердохлебов, В. П. Дьяченко, А. М. Александров, А. М. Бирман, Д. А. Аллахвердян и др.

Свежую струю в дискуссию по содержанию и функциям финансов внесла в 1969 г. монография Э. А. Вознесенского «Дискуссионные вопросы теории социалистических финансов» [20].

Позиции вышеперечисленных авторов в значительной степени различались в содержании и количестве функций финансов, преимущественно фигурировали производственная (в основном у А. М. Александрова), распределительная (сфера распределения) и контрольная (у всех). Различались также признаки содержания финансов. У Э. А. Вознесенского признаки совпадают с вышеперечисленными, а что касается функций финансов, то новая трактовка по Вознесенскому получила по существу применимость в учебниках и длительное время в научных дискуссиях отечественных авторов (и не только отечественных). Содержательно функции финансов сводятся к:

а) формированию (опосредованию) воспроизводственных фондов;

б) использованию (опосредованию) воспроизводственных фондов;

в) контрольной.

Кульминационной работой Вознесенского в области теории финансов можно считать монографию «Финансы как стоимостная категория» [21]. Разумеется, работа опубликована в условиях централизованно управляемой экономики, и это не могло не отразиться на ее содержании. Но теория вопроса с некоторой модификацией содержания не может быть невосребованной.

На период смены формаций место суждений о признаках финансов как межформационной экономической категории занимает видение императивности как признака содержания финансов. Вопрос можно рассматривать двояко. С одной стороны, как форму, являющуюся признаком финансов в условиях межгосударственной собственности, с другой — в условиях функционирования субъектов хозяйствования и государствен-

ной и частной собственности. Отпала хозяйственно-организаторская функция государства, но с другой стороны, государство при любой общественной системе реализует функции социальной ориентированности, обеспечения обороноспособности, выполняет другие конституционные обязанности. Более того, частная собственность в России принципиально отличается от аналогичной внешней тем, что абсолютное большинство граждан стали собственниками в порядке получения ее из государственной собственности, а не по наследству от предков. Этот фактор, к сожалению, не очень результативно используется в нашей стране. В данном случае можно утверждать, что традиционная императивность в XX столетии превратилась в попустительство со стороны государства [51].

Этот фактор действует и в настоящее время, но он не вечен. По истечении еще 20–40 лет частная собственность, сформировавшаяся в результате приватизации в 1990-е годы и в первой четверти XXI столетия, уже не будет и не сможет оцениваться как просто приватизированная. В этом плане в более выгодном положении находится государство китайское, которое в период национализации собственников не притесняло и собственность не отбирало, а выкупало. И это достаточно результативно проявляется в настоящее время в условиях денационализации [26].

Возвращаясь к императивности как признаку финансов в восприятии их в качестве межформационной и межстрановой экономической категории, неуместно соглашаться с некоторыми утверждениями, что императивная форма не может рассматриваться в качестве специфического признака, характеризующего сущность экономической категории [125].

Теория и сущность финансов постцентрализованной экономики безотносительно России, стран СНГ или стран бывшего СЭВ неизбежно порождают и еще длительное время будут порождать новые и новые вопросы. Формирование капитализма не из руин того общества, которое называлось феодализмом, а из системы, которая пока психолого-философски делает намеки на эволюционное обновление формации, не может не порождать сложностей, причем многие из этих сложностей появляются в первозданном виде. Эти сложности возникают прежде всего в той сфере жизни, которая олицетворена системой под названием «Финансы» (см.: [98] и др.).

Капитализм не гибнет, он модифицируется. И это не только по Мейсону. Об этом в разных толкованиях и в разных аудиториях говорят и пишут такие известные личности, как Билл Гейтс, У. Баффет и др. [124]. Они не ставят вопрос о революционности. Речь идет о социализированности финансов, которая повлечет за собой посткапитализм, называемый также обществом во имя человека. Это в мыслях, в том числе миллиардеров и отдельных исследователей, но пока не у политиков [1; 69; 98; 124].

Императивность как признак содержания финансов несколько отличается содержательно в интерпретации отечественных исследователей постцентрализованной экономики. Если в условиях централизованно управляемого хозяйствования императивность финансов в значимой степени корреспондировалась с хозяйственно-организаторской деятельностью государства, то в условиях децентрализации методов хозяйствования императивность проявляется не столько при формировании доходов государства, сколько главным образом в необходимости направить нужную долю и сумму денежных средств реальной экономики на те нужды государства, без осуществления которых не могут быть решены значимые вопросы развития экономики, проблемы качества жизни граждан страны [118].

Выше упоминалось о влиянии вклада профессора Э. А. Вознесенского в теорию социалистических финансов, в частности его интерпретации функций финансов. Социально-экономические изменения в системе хозяйствования в стране со столицей Москва не могли не повлиять на формулировки, но при этом в сущности сохраняя содержание и принимая во внимание, что экономика уже не централизованно управляемая, а совсем наоборот. Поэтому без особых противоречивых суждений функции финансов в интерпретации значительного количества авторов выглядят следующим образом (см., например: [48]):

- образование и использование централизованных и децентрализованных доходов (фондов);

- контрольная.

Выше было отмечено, что экономическая категория «финансы» межформационная, межстрановая и т. д. В этой связи важно не упустить рассмотрение упомянутого вопроса в корреспонденции российской финансовой архитектуры с мировой финансовой архитектурой [161].

Традиционная мировая финансовая архитектура представляет собой совокупность экономических отношений, с помощью которых определяются принципы построения мировой финансовой системы и национальных финансовых систем, а также финансовые институты, на основе которых строятся национальные и мировые финансовые системы.

Основными функциями мировой финансовой архитектуры принято считать следующие:

- адаптация элементов институциональной структуры мировой финансовой системы к вопросам глобализации на международном и национальном уровнях как следствие формирования механизма защиты институциональных изменений, за счет чего осуществляется контроль нарастания внутренней энтропии в мировой финансовой системе и трансформация ее институциональной матрицы;

- обеспечение стабильности мировой финансовой системы посредством минимизации негативных последствий глобализации и глобальных финансовых кризисов;

- формирование новых институтов в целях снижения транзакционных издержек мировой финансовой системы.

В рамках сложившегося функционального подхода финансовая архитектура рассматривается преимущественно на макроуровне — страновом и межстрановом. Однако, по мнению участников IV Уральских научных чтений профессоров и докторантов общественных наук, назрела необходимость совершенствования новой идеологии мировой финансовой архитектуры, разработки принципиально новых подходов к системному включению всех элементов, оказывающих влияние на национальные экономики и национальные финансовые системы, что вряд ли возможно без учета места и роли корпораций, в том числе и прежде всего транснациональных, в мировой финансовой архитектуре [161].

Вхождение в мировую финансовую архитектуру должно быть и возможно только с учетом конвергентности в области методологических, технологических, организационных и духовных составляющих функционирования. Важнейшей и достаточно значимой новизной является формирующаяся национальная система новой индустриализации, структура которой строится на комплексном экономическом, социальном и духовном обновлении нашей страны как безусловно значимой дер-

жавы в системе мирохозяйственных и миронаучных отношений. В практическом преломлении это должно стать крупным технологическим прорывом в будущее.

В монографии «Неоиндустриально ориентированные преобразования в экономическом пространстве Уральского макрорегиона» уже излагалась наша позиция по данному вопросу [49].

Безусловно, важнейшее значение, без которого все последующие составляющие могут оказаться «мертвой буквой», имеет обеспечение реального роста науко- и знаниеемкого высокотехнологичного материального производства, востребованного не только внутри страны, но и высококонкурентного на мировом рынке [14; 67]. Ограничиваться сложившимся сырьевым и оборонно-промышленным экспортом не пристало стране, чья победа во Второй мировой войне в значительной степени была обеспечена вкладом науки. Стране, которая подтвердила свою научную значимость первенством в прорыве и уровне причастности к освоению космических проблем человечества. Но в то же время в продукции для человека, к сожалению, наша индустрия уже бесчисленное количество лет состоит в числе безнадежно догоняющих, да и дистанция этого «догоняния» по многим параметрам не только не сокращается, но все больше возрастает. И это не только потому, что недостаточно наработок со стороны ученых, а прежде всего потому, что наработки научного сообщества в большей части практически невостребованы. Как результат — технологии или совершенствуются с большим опозданием, или не обновляются десятилетиями. Амортизационные отчисления осуществляются по морально устаревшим нормам, стимулов для поиска и внедрения технологической новизны нет [26; 96; 129; 130]. В стране с реформированием экономики практически ушла в прошлое психология хозяйствования во имя поиска и внедрения новизны, но сформировалась и крепчает психология наживы «новых» собственников — преимущественно тех, которые стали владельцами не ими созданных производств [1]. Среди них есть некоторое исключение. В частности, те, кто или организовал и освоил собственное производство, или после приватизации достаточно существенно обновил производство так, что его можно назвать прорывным, высокодоходным и социально значимым для страны, для наемных работников и для бюджета. Да, такие есть, но это пока малозаметная доля.

Итак, новая индустриализация это прежде всего генеральная цель — обеспечить крупный технологический прорыв в будущее, в котором экономика нашей страны будет устойчиво и надежно функционировать в числе ведущих стран. Для этого нельзя ограничиваться лишь постановкой и решением задач только в сфере производства. Это важнейшая сверхкомплексная задача для всех сфер и видов деятельности. Обеспечение непрерывного потока инноваций возможно прежде всего и только при условии устойчивой высоко оцениваемой интеграции науки, образования и производства [26; 62; 118].

Этот процесс интеграции, безусловно, должен стать образом жизни не только в научных и образовательных учреждениях, не только непосредственно в производственных структурах. Это должно стать философией функционирования всех сфер в нашем обществе. Эта задача самая сложная для реализации. Но без ее решения движение в новую индустриализацию будет лишь демагогией. Наша (в основном наша) победа над коричневой чумой фашизма уже не козырь в мировой политике, почти такая же оценка может наступить и в отношении открытия дороги в космос. А то, что практически половина богатств земной коры находится на территории нашей страны, может быть переоценено не в нашу пользу. Более того, инертность в интеграции науки, образования и производства, дополненная крайне несвоевременным чиновничьим вмешательством в судьбу Академии наук и высшего образования страны, может похоронить саму идею новой индустриализации, а вместе с ней и более чем тысячелетнюю государственность Российскую [68; 129; 130].

Новая индустриализация — это не лозунг или призыв. Это неотъемлемость нашего времени, это вызов XXI века — быть или не быть! Это проблема экономическая, научная, образовательная, социальная и прежде всего духовная. К началу 30-х годов прошедшего века наша страна была намного беднее, чем сегодня [62; 69; 96; 109]. Руководство страны знало, чем грозит нашей Родине, нашему народу приход Гитлера к власти. Результат известен всему миру, хотя имеет место наступательная, ничем не обоснованная попытка переоценить нашу победу, в которой духовность и научно-инженерная готовность сыграли решающую роль.

Сегодня намного труднее прежде всего с духовностью. Политическая трескотня довлеет наступательно в эфире, на

экранах телевизоров, в прессе. Это не может не иметь негативных последствий. И эти последствия в первую очередь из области экономической, социальной и, главное, духовной составляющей безопасности нашей страны [26; 62; 70].

Новая индустриализация при всей ее многопрофильности в конечном итоге реализуется непрерывностью смены технологий, интенсивной их новизной, новыми видами производимой продукции, востребуемой от космоса до повседневных бытовых сторон человеческой жизни. И тем не менее (а может быть более!) значимой составляющей является существенное обновление отношений государства с главной производительной силой всех решаемых и нерешаемых проблем — человеком. Более того, лозунговость в этой составляющей, как и в ряде других, должна быть исключена. Человек превыше всего! Однако более 22 млн чел. в нашей стране имеют доходы ниже пределов бедности. Отношение доходов высокооплачиваемой категории к оплате за пределами бедности 16:1. Это в три раза позорнее, чем было в царской России накануне Первой мировой войны. Неспособность государства обеспечить социально справедливое распределение национального дохода, чрезмерное социальное расслоение раскалывают общество на враждебные классы вне зависимости от идеологических скреп [1; 26; 118; 129]. Поэтому задача выравнивания социальной поляризации является не менее значимой, чем другие, тоже по-своему значимые.

Неоднозначно, а может быть, в какой-то степени значительно труднее и сложнее для России, по сравнению с Советским Союзом, решать вопросы новой индустриализации в условиях современных геоэкономических и геополитических отношений, которые можно оценивать как намного более сложные, и это не только внутренняя проблема России [70; 109; 118]. Советский Союз в XX веке и преемствующая страна Российская Федерация в XXI веке выполняют важнейшую мирохозяйственную миссию в интересах стран (как принято было говорить в XX веке) третьего мира.

Противостояние значительного количества стран Западной Европы и неевропейских стран России под диктовку из овального кабинета Белого дома далеко не разовая миссия США. Это миссия формирования дальнейшего усиления однополярного мира. Наша страна, как и раньше Советский Союз, на

острие того мира, покорение которого является целью овалного кабинета. Эта цель в значительной степени повторяет планы Германии с ее союзниками 1930–1940-х годов [26; 67; 96]. Формирование объединений в виде БРИКС, ШОС, ЕврАзЭС есть достойная миссия России XXI века. Мир евразийский, латиноамериканский и африканский с надеждой смотрит на возможности Российской Федерации, Китайской Народной Республики, Индии и других интенсивно развивающихся стран. Новая индустриализация XXI века, равно как и индустриализация 1930-х годов, правомерно есть важнейшая мирохозяйственная миссия.

Новая индустриализация осуществляется нашей страной, странами СНГ, ШОС и другими при одновременном формировании рыночных отношений, что принято в зарубежной интеграции не без иронии толковать как построение капитализма после так называемого социализма. Можно ли так пораженчески соглашаться и утверждать, что бывший лидер мирового социализма Советский Союз в силу своей абсолютной несостоятельности сдался на милость устойчиво функционирующих экономик Западной Европы и Северной Америки? Наступает время ответственнее и намного глубже видеть себя в постцентрализованной экономике [67; 70; 114].

Прежде всего необходимо (или желательно) согласиться с тем, что в нашей стране экономику вряд ли правомерно называть социалистической. Социализм в XX веке в нашей стране был больше иллюзией, чем реальностью. Реальный социализм вырастает из предшествующих социально-экономических систем, а не назначается властью, как это произошло в нашей стране. Кроме того, нужно прекратить негативное брюзжание в адрес экономики страны, которая выдержала и победила в Мировой войне 1939–1945 гг., а через полтора десятилетия первой открыла путь в Космос и продолжает быть лидером в этой мирохозяйственной и миронаучной миссии. Именно наша страна в сжатые сроки перекрыла монополию ядерной державе, и этим самым только Советский Союз и никто другой спас планету Земля от ядерного уничтожения со стороны США.

Это лишь наиболее яркие и неопровержимые факты мирового значения и звучания. Сегодня в условиях формирования (а не копирования) рыночных отношений, в условиях России (а не Советского Союза) наступило время новой индустриа-

лизации, необходимо иметь самостоятельную (в некоторой степени, может быть, даже эндемичную) модель рыночных отношений [14; 26; 109; 130]. В основе этих отношений только нам присущей постцентрализованной экономики на достаточно продолжительный срок должно быть функционирование рыночных субъектов хозяйствования на условиях эффективного взаимодействия саморегулирования и регулирующей роли государства. Такие отношения более органичны для формирующегося кадрового состава постцентрализованной экономики нашей страны. Что касается традиционного для рынка уровня самостоятельности, то эти качества формируются не ранее чем в третьем-четвертом поколениях руководителей [1; 26; 118; 140]. В этой связи уместно отметить, что для экономической науки открывается необыкновенный простор для творческого поиска прежде всего в теории, в возникающих и нуждающихся в теоретическом осмыслении и практическом преломлении региональных и отраслевых аспектах модернизации российской экономики содержатся возможности и особенности выхода на прямые зарубежные связи.

В октябре 2017 г. Нобелевская премия по экономике присуждена американскому экономисту Ричарду Талеру «За вклад в поведенческие финансы». Для отечественной экономической науки, и в частности для Уральской экономической школы, вопросы поведенческой экономики и финансов не новы, они затрагиваются авторами В. П. Иваницким и С. А. Александровым в статье «Формирование поведенческих финансов как закономерный этап эволюции модели человека в экономике» [50]. В данной монографии также есть раздел, посвященный поведенческим финансам.

Особую значимость приобретает проблема дальнейшего совершенствования подготовки и повышения квалификации управленческих кадров. Кадры определяют и решают все жизненно важные вопросы функционирования каждой компании, ее внутренние и межстрановые отношения, прежде всего отношения с человеком труда [26; 67; 137].

Но есть проблема, от решения которой в значительной степени зависит успешность вхождения в новую индустриализацию. Это постановка вопроса о формировании новой архитектуры глобальных финансово-экономических отношений, в условиях которых должны реализоваться направления финансовых

потоков на достижение важнейших общественно значимых целей. В их числе необходимо назвать следующие [26; 67; 130; 140]:

- сформировать стабильную систему налогообложения как минимум приблизив ставки налогов к зарубежным. При этом значимую часть доходов бюджета должны составлять платежи олигархата;

- ввести налоговую ответственность за торможение инновационности;

- привести в систему нормы амортизации с учетом необходимого ускоренного обновления основных фондов, при этом исключая использование последних в условиях морального устаревания;

- предотвратить утечку капитала из страны прежде всего системой налогов на уводимый из экономики страны капитал и соответствующей декларацией об эмигрирующих доходах;

- ввести высочайшую ответственность для коррупционеров;

- учредить ответственность за сохранение и рациональное использование природных ресурсов (земля, леса, водоемы и др.);

- сформировать условия, обеспечить рациональное пользование открытым международным технологическим и информационным обменом;

- Счетной Палате РФ глубоко изучить предложения о совершенствовании доходов, изложенные 11 ноября 2016 г. на Всероссийском экономическом совещании ВЭО России, и внести предложения по их реализации.

Новый уровень индустриального развития России — это вызов XXI века, который можно считать началом эпохи новых открытий, нового уровня мышления, нового уровня образования, эпохи равноправного и равноценного вхождения в мирохозяйственные и миронаучные связи с учетом уровня качества жизни человека. Российская экономика должна получить достойное признание мирового сообщества в условиях шестого технологического уклада.

1.2. ФИНАНСОВО-БЮДЖЕТНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ СЕЛЬСКОГО ТИПА

Постановка проблемы. Вопросы исследования процессов развития местных бюджетов, как компонентов экономической основы местного самоуправления, традиционно относятся к числу предельно актуальных. Местные бюджеты являются интересными объектами исследования еще и потому, что олицетворяют финансовое состояние весьма различных видов муниципальных образований, существующих в Российской Федерации:

- городских округов;
- городских округов с внутригородским делением;
- внутригородских районов;
- муниципальных районов;
- городских поселений;
- сельских поселений;
- внутригородских муниципальных образований.

Самым распространенным видом муниципальных образований являются сельские поселения, на втором месте находятся муниципальные районы. Оба этих вида муниципальных образований относятся к двухуровневой модели местного самоуправления, действующей в сельской местности. Данные виды муниципальных образований можно объединить таким собирательным понятием, как «муниципальные образования сельского типа». Динамика количества муниципальных районов и сельских поселений в Российской Федерации представлена в табл. 1.

Динамика количества муниципальных образований в целом демонстрирует отрицательную тенденцию — за рассматри-

ваемый период количество муниципальных образований уменьшилось на 1 501 ед., причем наиболее активно это сокращение происходило именно за счет сельских поселений, число которых снизилось на 1 414 ед. Данная тенденция обусловлена процессами преобразования (объединения) и упразднения муниципальных образований.

Таблица 1

**Динамика количества муниципальных районов
и сельских поселений в Российской Федерации
(на 1 ноября соответствующего года)**

Год	Муниципальные образования		
	Всего	Муниципальные районы	Сельские поселения
2010	23 907	1 829	19 591
2011	23 304	1 824	18 996
2012	23 118	1 821	18 833
2013	23 001	1 817	18 722
2014	22 777	1 815	18 525
2015	22 923	1 823	18 564
2016	22 406	1 788	18 177
Изменение, ед.	-1 501	-41	-1 414

Примечание. Составлено по: *Формирование* местного самоуправления в Российской Федерации на 1 января 2010 г. : бюллетень Федеральной службы государственной статистики. — М., 2010. — URL : <http://www.gks.ru>; *Формирование* местного самоуправления в Российской Федерации на 1 января 2016 г. : бюллетень Федеральной службы государственной статистики. — М., 2016. — URL : <http://www.gks.ru>.

Параллельно в этот период времени проводилась работа по разграничению полномочий между органами местного самоуправления разных уровней и органами государственной власти, а также по закреплению за ними соответствующих источников дохода. Действующая редакция Федерального закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» относит к ведению муниципальных районов 40 вопросов местного значения, а к ведению сельских поселений — всего лишь 13.

Муниципальные районы и сельские поселения объединяют порядка 150 тыс. сельских населенных пунктов. В среднем на один муниципальный район приходится примерно 10 сельских поселений, 84 сельских населенных пункта и 31,5 тыс.

жителей, а на одно сельское поселение — около 8 сельских населенных пунктов и 1 835 жителей. Более половины сельских поселений имеют число жителей от 500 до 2 000 чел., а 25 % сельских поселений — 2 000 чел. и более¹.

Анализ практики деятельности органов местного самоуправления в сельской местности показывает, что малочисленные поселения часто оказываются не в состоянии эффективно решать отнесенные к их ведению вопросы местного значения, поскольку не имеют для этого ни достаточных финансовых средств, ни кадровых ресурсов. Дополнительно это осложняется тем, что степень вовлеченности граждан в деятельность органов местного самоуправления остается на чрезвычайно низком уровне, в связи с чем можно констатировать наличие тенденции так называемой «социальной апатии».

Таким образом, в качестве системной проблемы функционирования местного самоуправления в сельской местности можно констатировать отсутствие в большинстве муниципальных районов и сельских поселений необходимых организационных и материально-технических условий для решения вопросов местного значения. Также к числу системных проблем развития сельских территорий относится неразвитость всех видов инфраструктуры на селе — производственной, коммунальной, социальной, рыночной, что не позволяет органам местного самоуправления на достойном уровне организовывать предоставление сельским жителям соответствующих услуг.

Анализ последних публикаций. Вопросы формирования и исполнения местных бюджетов активно исследуются в трудах современных ученых. Направления российской бюджетной политики в отношении местных бюджетов, а также финансовые результаты муниципальной реформы представлены в статьях Л. И. Прониной [119; 120]. Особенности управления сбалансированностью местных бюджетов в условиях финансовой нестабильности проанализированы В. В. Левиной [76]. Выявлению проблем и возможных путей их решения в сфере обеспечения сбалансированности региональных и местных бюджетов посвящена работа М. Р. Пинской и Л. А. Зиганшиной [116].

¹ Об утверждении Стратегии устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2030 г. : распоряжение Правительства РФ от 2 февраля 2015 г. № 151-р.

Актуальные проблемы формирования доходов местных бюджетов охарактеризованы Н. В. Мудровой [103].

С позиций проблематики местного самоуправления, в том числе и его территориальной организации, следует выделить работы А. Н. Адуковой [3], Р. В. Бабуна [7]. Финансово-бюджетные аспекты устойчивого развития сельских территорий исследовались Т. В. Юрченко [162], Л. П. Ворониной [22]. Анализ публикаций по теме позволяет сделать вывод о том, что вопросам исследования формирования и исполнения местных бюджетов сельских территорий уделяется недостаточно внимания.

Цель исследования — провести анализ и дать оценку тенденций и факторов формирования и исполнения местных бюджетов муниципальных образований сельского типа на фоне совокупности местных бюджетов.

Основные результаты исследования. На фоне наличия проблем системного характера, обозначенных нами выше, проанализируем тенденции в формировании и исполнении местных бюджетов муниципальных образований сельского типа. По нашему мнению, понятие «бюджеты сельских территорий» является собирательным, так как учитывает современные подходы к муниципальному устройству и объединяет бюджеты муниципальных районов и бюджеты сельских поселений [38].

Общие показатели местных бюджетов муниципальных образований сельского типа в 2010–2016 гг. представлены в табл. 2.

Анализ представленных показателей позволяет выявить ряд тенденций в процессах формирования местных бюджетов муниципальных образований сельского типа.

Положение бюджетов сельских территорий в общих показателях доходов местных бюджетов в рассматриваемом периоде является достаточно стабильным, хотя происходит некоторое перераспределение показателей бюджетных доходов от сельских поселений в пользу муниципальных районов. В абсолютном выражении показатели доходов местных бюджетов сельских территорий демонстрируют темпы роста, которые в рассматриваемом периоде варьируют от 139,1 % в Сибирском федеральном округе до 161,7 % в Дальневосточном федеральном округе (табл. 3).

Местные бюджеты муниципальных образований сельского типа в 2010–2016 гг., млн р.

Показатель	Бюджет на 2010 г.			Бюджет на 2016 г.		
	Доходы	Расходы	Дефицит (-); профицит (+)	Доходы	Расходы	Дефицит (-); профицит (+)
Центральный федеральный округ						
Местные бюджеты, всего	418 647	436 534	–17 887	655 817	683 680	–27 863
В том числе:						
бюджеты муниципальных районов	186 676	192 905	–6 229	283 941	291 835	–7 894
удельный вес, %	44,6	44,2	34,8	43,3	42,7	28,3
бюджеты сельских поселений	21 970	22 751	–781	35 287	37 187	–1 900
удельный вес, %	5,2	5,2	4,4	5,4	5,4	6,8
Северо-Западный федеральный округ						
Местные бюджеты, всего	185 974	194 272	–8 298	260 168	271 486	–11 318
В том числе:						
бюджеты муниципальных районов	81 731	84 627	–2 896	108 305	111 436	–3 131
удельный вес, %	44,0	43,6	34,9	41,6	41,1	27,7
бюджеты сельских поселений	10 202	10 375	–173	10 003	110 36	–1 033
удельный вес, %	5,5	5,3	2,1	3,8	4,1	9,1
Южный федеральный округ						
Местные бюджеты, всего	193 323	205 697	–12 374	301 619	310 235	–8 616
В том числе:						
бюджеты муниципальных районов	75 473	79 222	–3 749	124 309	126 494	–2 185
удельный вес, %	39,0	38,5	30,3	41,2	40,8	25,4
бюджеты сельских поселений	14 097	15 298	–1 201	17 418	19 439	–2 021
удельный вес, %	7,3	7,4	9,7	5,8	6,3	23,5

Продолжение табл. 2

Показатель	Бюджет на 2010 г.			Бюджет на 2016 г.		
	Доходы	Расходы	Дефицит (-); профицит (+)	Доходы	Расходы	Дефицит (-); профицит (+)
Северо-Кавказский федеральный округ						
Местные бюджеты, всего	94 069	96 855	-2 786	141 846	145 825	-3 979
В том числе:						
бюджеты муниципальных районов	50679	50 895	-216	79 816	80 718	-902
удельный вес, %	53,9	52,5	7,8	56,3	55,4	22,7
бюджеты сельских поселений	7 342	7 425	-83	8 143	8 535	-392
удельный вес, %	7,8	7,7	3,0	5,7	5,9	9,9
Приволжский федеральный округ						
Местные бюджеты, всего	386 936	399 447	-12 511	571 431	591 879	-20 448
В том числе:						
бюджеты муниципальных районов	170 149	172 542	-2 393	242 728	247 558	-4 830
удельный вес, %	44,0	43,2	19,1	42,5	41,8	23,6
бюджеты сельских поселений	22439	21 826	613	28 003	29 391	-1 388
удельный вес, %	5,8	5,5	—	4,9	5,0	6,8
Уральский федеральный округ						
Местные бюджеты, всего	293 587	302 256	-8 669	473 687	492 158	-18471
В том числе:						
бюджеты муниципальных районов	84 933	85 915	-982	134 207	137 547	-3340
удельный вес, %	28,9	28,4	11,3	28,3	27,9	18,1
бюджеты сельских поселений	7 757	7 863	-106	13 708	14 000	-292
удельный вес, %	2,6	2,6	1,2	2,9	2,8	1,6
Сибирский федеральный округ						
Местные бюджеты, всего	367 220	375 786	-8 566	510 939	532 384	-21 445
В том числе:						
бюджеты муниципальных районов	142 417	143 441	-1 024	203 616	207 167	-3 551
удельный вес, %	38,8	38,2	12,0	39,9	38,9	16,6

Показатель	Бюджет на 2010 г.			Бюджет на 2016 г.		
	Доходы	Расходы	Дефицит (-); профицит (+)	Доходы	Расходы	Дефицит (-); профицит (+)
бюджеты сельских поселений	17 146	17 466	-320	25 268	26 114	-846
удельный вес, %	4,7	4,6	3,7	4,9	4,9	3,9
Дальневосточный федеральный округ						
Местные бюджеты, всего	186 148	193 815	-7 667	300 941	311 508	-10 567
В том числе:						
бюджеты муниципальных районов	80 596	83 890	-3 294	121 683	122 794	-1 111
удельный вес, %	43,3	43,3	43,0	40,4	39,4	10,5
бюджеты сельских поселений	10 331	10 447	-146	14 342	14 763	-421
удельный вес, %	5,5	5,4	1,9	4,8	4,7	4,0
Крымский федеральный округ						
Местные бюджеты, всего:	—	—	—	36 123	36 348	-225
В том числе:						
бюджеты муниципальных районов	—	—	—	15 457	15 521	-65
удельный вес, %	—	—	—	42,8	42,7	28,9
бюджеты сельских поселений	—	—	—	1 270	1 276	-6
удельный вес, %	—	—	—	3,5	3,5	2,7

Примечание. Составлено по: *Формирование* местного самоуправления в Российской Федерации на 1 января 2010 г. : бюллетень Федеральной службы государственной статистики. — М., 2010. — URL : <http://www.gks.ru>; *Формирование* местного самоуправления в Российской Федерации на 1 января 2016 г. : бюллетень Федеральной службы государственной статистики. — М., 2016. — URL : <http://www.gks.ru>.

Таблица 3

Доходы местных бюджетов по федеральным округам в 2010–2016 гг., млн р.

Федеральный округ	Бюджет на 2010 г.			Бюджет на 2016 г.			Темп роста, %		
	Все местные бюджеты	Местные бюджеты муниципальных районов	Местные бюджеты сельских поселений	Все местные бюджеты	Местные бюджеты муниципальных районов	Местные бюджеты сельских поселений	Все местные бюджеты	Местные бюджеты муниципальных районов	Местные бюджеты сельских поселений
Центральный	418 647	186 676	21 970	655 817	283 941	35 287	156,7	152,1	160,6
Северо-Западный	185 974	81 731	10 202	260 168	108 305	10 003	139,9	132,5	98,0
Южный	193 323	75 473	14 097	301 619	124 309	17 418	156,0	164,7	123,6
Северо-Кавказский	94 069	50 679	7 342	141 846	79 816	8 143	150,8	157,5	110,9
Приволжский	386 936	170 149	22 439	571 431	242 728	28 003	147,7	142,7	124,8
Уральский	293 587	84 933	7 757	473 687	134 207	13 708	161,3	158,0	176,7
Сибирский	367 220	142 417	17 146	510 939	203 616	25 268	139,1	143,0	147,4
Дальневосточный	186 148	80 596	10 331	300 941	121 683	14 342	161,7	151,0	138,8

Примечание. Составлено по: *Формирование* местного самоуправления в Российской Федерации на 1 января 2010 г. : бюллетень Федеральной службы государственной статистики. М., 2010. — URL : <http://www.gks.ru>; *Формирование* местного самоуправления в Российской Федерации на 1 января 2016 г. : бюллетень Федеральной службы государственной статистики. М., 2016. — URL : <http://www.gks.ru>.

Однако темпы роста объемов доходов местных бюджетов сельских поселений ниже, чем темпы роста объемов доходов местных бюджетов в целом. Отметим, например, что согласно данным официальной отчетности в 2015 г. общий объем поступивших в местные бюджеты доходов составил 3 497,1 млрд р., что ниже уровня 2014 г. на 0,3 %, или на 11,7 млрд р. При этом в сравнении с 2014 г. в объеме собственных доходов муниципальных образований доля сельских поселений сократилась на 0,4 %, а доля муниципальных районов, наоборот, выросла на 0,8 %. Уменьшение на поселенческом уровне связано с передачей в бюджеты муниципальных районов из бюджетов сельских поселений части нормативов поступлений от налога на доходы физических лиц и от единого сельскохозяйственного налога в связи с перераспределением ряда вопросов местного значения с уровня сельских поселений на уровень муниципальных районов, а также сокращением объемов дотаций, субсидий и поступлений по неналоговым доходам, которые снизились на 35 %, или на 13,9 млрд р.

Следует отметить, что на протяжении всего рассматриваемого периода сохраняется тенденция неравномерного распределения налоговых доходов по типам местных бюджетов. Причина кроется в сохранении высокого уровня дифференциации темпов социально-экономического развития различных видов муниципальных образований, так называемой региональной и локальной асимметрии. Например, по итогам 2010 г. в бюджетах городских округов аккумулировалось 64,1 % (517,3 млрд р.) налоговых доходов, в бюджетах муниципальных районов — 26 % (209,6 млрд р.) и лишь 9,9 % (79,9 млрд р.) — в бюджетах поселений. В 2015 г. распределение налоговых доходов по видам муниципальных образований характеризуется следующими показателями: в бюджетах городских округов аккумулируется 57,1 % (570,7 млрд р.) налоговых доходов, в бюджетах муниципальных районов — 28,3 % (283,3 млрд р.), в бюджетах городских поселений — 7,6 % (75,5 млрд р.) и в бюджетах сельских поселений — 7,0 % (69,8 млрд р.). Наблюдается *тенденция к снижению удельного веса налоговых доходов местных бюджетов сельских поселений в общем объеме налоговых доходов местных бюджетов.*

В пяти федеральных округах за 2010–2016 гг. снизился удельный вес доходов местных бюджетов сельских поселений

в общем объеме доходов местных бюджетов: в Северо-Западном федеральном округе — с 5,5 до 3,8 %, в Южном федеральном округе — с 7,3 до 5,8 %, в Северо-Кавказском федеральном округе — с 7,8 до 5,7 %, в Приволжском федеральном округе — с 5,8 до 4,9 %, в Дальневосточном федеральном округе — с 5,5 до 4,8 %. Фактически это означает уменьшение присутствия сельских поселений в данном показателе по причине влияния таких факторов, как установленное закрепление нормативов по налоговым доходам и уровень социально-экономического развития соответствующей территории.

Структуры налоговых доходов местных бюджетов муниципальных районов и сельских поселений также имеют различия (табл. 4).

Т а б л и ц а 4

**Налоговые доходы местных бюджетов
муниципальных образований сельского типа в 2015 г.
(по исполненным бюджетам)**

Вид налогов	Все виды муниципальных образований		Муниципальные районы		Сельские поселения	
	Сумма, млрд р.	Удельный вес, %	Сумма, млрд р.	Удельный вес, %	Сумма, млрд р.	Удельный вес, %
Налоговые доходы	999,3	100,0	283,300	100,000	69,80	100,00
Из них:						
налог на имущество физических лиц	25,7	2,6	0,003	0,001	4,600	6,60
земельный налог	163,8	16,4	0,1	0,040	39,00	55,90
НДФЛ	617,1	61,8	222,300	78,50	16,20	23,20
ЕНВД	77,0	7,7	23,000	8,100	0,01	0,01
налог по патенту	3,4	0,3	0,800	0,300	—	—
ЕСХН	7,4	0,7	2,600	0,900	1,70	2,40
акцизы на нефтепродукты	27,8	2,8	11,200	4,000	6,90	9,90

Примечание. Составлено по: *Информация о результатах проведения мониторинга исполнения местных бюджетов и межбюджетных отношений в субъектах Российской Федерации на региональном и муниципальном уровнях за 2015 г.* — М., 2016. — URL : <http://www.minfin.ru>.

В местных бюджетах муниципальных районов в структуре налоговых доходов лидирует налог на доходы физических лиц, а в местных бюджетах сельских поселений — земельный

налог. Это также является следствием влияния факторов, указанных выше.

Отметим также, что с 2014 г. в доходы местных бюджетов зачисляются поступления от уплаты акцизов на автомобильный бензин, прямогонный бензин, дизельное топливо, моторные масла для дизельных и (или) карбюраторных (инжекторных) двигателей, производимых на территории Российской Федерации, по дифференцированным нормативам, установленным субъектами РФ, исходя из необходимости зачисления в местные бюджеты не менее 10 % налоговых доходов консолидированного бюджета субъекта РФ от указанных акцизов на нефтепродукты. Удельный вес акцизов на нефтепродукты в структуре налоговых доходов бюджетов муниципальных районов в 2015 г. составил 4,0 %, бюджетов сельских поселений — 9,9 %. Местные бюджеты сельских территорий аккумулируют в совокупности 65,4 % общего объема акцизов на нефтепродукты, поступающих в доходы местных бюджетов, что является довольно высоким показателем.

В рассматриваемом периоде также сохраняется *тенденция неравномерного распределения неналоговых доходов по видам муниципальных образований*. Даже структуры неналоговых доходов бюджетов муниципальных районов и сельских поселений имеют определенные различия (табл. 5).

Таблица 5

**Неналоговые доходы местных бюджетов
муниципальных образований сельского типа в 2015 г.
(по исполненным бюджетам)**

Вид налогов	Все виды муниципальных образований		Муниципальные районы		Сельские поселения	
	Сумма, млрд р.	Удельный вес, %	Сумма, млрд р.	Удельный вес, %	Сумма, млрд р.	Удельный вес, %
Доходы от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности	158,2	56,7	42,9	53,7	2,500	37,3
Платежи при пользовании природными ресурсами	10,3	3,7	5,1	6,3	0,001	0,0
Доходы от оказания платных услуг и компенсации затрат государства	20,2	7,2	9,0	11,3	1,000	14,9

Вид налогов	Все виды муниципальных образований		Муниципальные районы		Сельские поселения	
	Сумма, млрд р.	Удельный вес, %	Сумма, млрд р.	Удельный вес, %	Сумма, млрд р.	Удельный вес, %
Доходы от продажи материальных и нематериальных активов	61,5	22,0	15,0	18,8	2,300	34,3
Другие неналоговые доходы, в том числе штрафы, санкции, возмещение ущерба	28,9	10,4	7,9	9,9	0,900	13,5
Всего неналоговых доходов	279,1	100,0	79,9	100,0	6,700	100,0

Примечание. Составлено по: *Информация о результатах проведения мониторинга исполнения местных бюджетов и межбюджетных отношений в субъектах Российской Федерации на региональном и муниципальном уровнях за 2015 г.* — М., 2016. — URL : <http://www.minfin.ru>.

Как показывает анализ представленных данных, в структуре неналоговых доходов бюджетов муниципальных образований сельского типа преобладают доходы от использования имущества, находящегося в муниципальной собственности: их удельный вес составил по бюджетам муниципальных районов и сельских поселений 53,7 и 37,3% соответственно. По абсолютным значениям показателей неналоговые доходы бюджетов муниципальных районов и сельских поселений различаются кардинальным образом. Из всего объема собранных неналоговых доходов местных бюджетов основная доля приходится на городские округа (62,1 %), на муниципальные районы — 28,6 %, на сельские поселения — всего 2,4 %.

В качестве отдельной тенденции формирования бюджетов муниципальных образований сельского типа в рассматриваемом периоде следует отметить *активизацию поступлений в местные бюджеты средств самообложения граждан*. В 2014 г. самообложение граждан вводилось на территории 34 регионов, 1454 муниципальных образований, в 2015 г. — 38 регионов, 1571 муниципального образования. Общий объем поступлений средств самообложения граждан в местные бюджеты составил в 2014 г. 114,3 млн р., в 2015 г. — 156,2 млн р. Самым активным субъектом РФ, использующим механизм самообложения граждан, является Республика Татарстан (в 2014 г. — 80,3 млн р., в 2015 г. — 122,3 млн р.). В основном средства

самообложения используются для решения вопросов местного значения поселений, связанных с обустройством территории и ее развитием. Отметим, что среди видов муниципальных образований, как показывает практика, наиболее активно и эффективно механизм самообложения граждан применяется в сельских поселениях, именно на них приходится 92,6 % общего объема поступивших средств.

В составе доходной части бюджетов муниципальных образований сельского типа значительную долю составляют межбюджетные трансферты из бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, которые предоставляются в форме дотаций, субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов (табл. 6, 7).

Таблица 6

**Доля муниципальных районов (МР)
и сельских поселений (СП) с соответствующей долей
межбюджетных трансфертов (МБТ) в общем их количестве
в 2010–2014 гг., %**

Доля МБТ (без субвенций) и доходов, переданных по дополнительным нормативам, в собственных доходах местных бюджетов	2010		2011		2012		2013		2014	
	МР	СП	МР	СП	МР	СП	МР	СП	МР	СП
Меньше 10	0,8	5,0	2,5	5,4	3,5	8,6	0,9	5,6	3,2	9,4
В том числе муниципальные образования, не получающие МБТ (без субвенций) и доходы, переданные по дополнительным нормативам		1,3		0,9	0,1	1,0		0,6		0,3
10–30	3,7	8,5	4,9	6,7	12,8	13,4	7,6	8,4	5,7	11,0
30–70	41,7	29,6	41,8	30,1	68,2	52,1	39,8	32,5	34,3	41,6
Свыше 70	53,8	56,9	50,8	57,8	15,5	25,9	51,7	53,5	56,8	38,0

Примечание. Составлено по: *Информация о результатах проведения мониторинга исполнения местных бюджетов и межбюджетных отношений в субъектах Российской Федерации на региональном и муниципальном уровнях за 2014 г.* — М., 2015. — URL : <http://www.minfin.ru>; *Информация о результатах мониторинга местных бюджетов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2014 г.* — URL : <http://www.minfin.ru>; *Информация о результатах мониторинга местных бюджетов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2013 г.* — URL : <http://www.minfin.ru>; *Информация о результатах мониторинга местных бюджетов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2012 г.* — URL : <http://www.minfin.ru>; *Информация о результатах мониторинга местных бюджетов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2011 г.* — URL : <http://www.minfin.ru>.

**Доля муниципальных районов и сельских поселений
с соответствующей долей межбюджетных трансфертов
в общем их количестве в 2015 г., %**

Доля дотаций, в том числе замененных дополнительными нормативами отчислений, в общем объеме собственных доходов местных бюджетов	Муниципальные районы	Сельские поселения
Менее 5	8,0	13,1
В том числе муниципальные образования, не полу- чающие дотации, в том числе замененные дополни- тельными нормативами отчислений	2,0	3,5
5–20	14,9	12,9
20–50	45,2	34,8
Более 50	31,9	39,2

Примечание. Составлено по: *Информация о результатах проведения мониторинга исполнения местных бюджетов и межбюджетных отношений в субъектах Российской Федерации на региональном и муниципальном уровнях за 2015 г.* — М., 2016. — URL : <http://www.minfin.ru>.

В рассматриваемом периоде 2010–2014 гг. можно выделить тенденцию к росту доли муниципальных районов и сельских поселений в общем количестве муниципальных образований, в которых доля дотаций, в том числе замененных дополнительными нормативами отчислений в общем объеме собственных доходов, составляла менее 10 %. Доля муниципальных районов увеличилась с 0,8 % в 2010 г. до 3,2 % в 2014 г., доля сельских поселений — соответственно с 5,0 до 9,4 %. Однако на фоне такой положительной тенденции чрезвычайно высокими остаются показатели высокодотационных муниципальных образований (30–70 %, свыше 70 %). Естественно, основными причинами такого положения являются низкий уровень налоговых доходов в собственных доходах бюджетов муниципальных районов и сельских поселений, а также необходимость финансового обеспечения полномочий органов местного самоуправления муниципальных районов по выравниванию бюджетной обеспеченности поселений, что учитывается при распределении дотаций из региональных фондов финансовой поддержки муниципальных районов.

В целях выравнивания финансовых возможностей поселений по осуществлению органами местного самоуправления полномочий по решению вопросов местного значения в бюджете

те субъекта РФ предусматриваются дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений исходя из численности жителей и (или) бюджетной обеспеченности. Дотации на выравнивание бюджетной обеспеченности поселений образуют региональный фонд финансовой поддержки поселений.

По данным Министерства финансов РФ, объем средств финансовой поддержки поселений в 2015 г. увеличился на 4,1 % по сравнению с 2014 г. Кроме того, следует отметить, что приоритетным направлением финансовой поддержки муниципальных образований в большинстве регионов традиционно является предоставление межбюджетных трансфертов с различным целевым назначением, в том числе субсидий на реализацию инфраструктурных проектов и софинансирование вопросов местного значения текущего характера.

В структуре расходов местных бюджетов в целом в рассматриваемом периоде наблюдалась стабильная ситуация (табл. 8).

В структуре расходов местных бюджетов в разрезе полномочий и решаемых вопросов выделяются три основные группы:

- 1) расходы на решение вопросов местного значения;
- 2) расходы по осуществлению государственных полномочий;
- 3) расходы на решение вопросов, не отнесенных к вопросам местного значения.

В целом, в структуре расходной части местных бюджетов Российской Федерации основную долю составляют расходы на решение вопросов местного значения, хотя наблюдается тенденция к ее снижению, %: в 2010 г. — 73,0; в 2011 г. — 76,1; в 2012 г. — 72,0; в 2013 г. — 72,5; в 2014 г. — 66,0; в 2015 г. — 63,6. Наибольшее снижение характерно для городских и сельских поселений, что связано с передачей отдельных вопросов местного значения на другой уровень.

В разрезе данных групп расходов структуры местных бюджетов муниципальных районов и сельских поселений различаются. В бюджетах сельских поселений удельный вес расходов по решению вопросов местного значения доходит до 99 %, тогда как в структуре бюджетов муниципальных районов по итогам 2015 г. удельный вес расходов по решению вопросов местного значения составил 53,2 %, расходов по осуществлению государственных полномочий — 20,5 %, расходов на решение вопросов, не отнесенных к вопросам местного значения — 26,2 %.

Таблица 8

Расходы местных бюджетов по федеральным округам в 2010–2016 гг., млн р.

Федеральный округ	Бюджет на 2010 г.			Бюджет на 2016 г.			Темп роста, %		
	Все местные бюджеты	Местные бюджеты муниципальных районов	Местные бюджеты сельских поселений	Все местные бюджеты	Местные бюджеты муниципальных районов	Местные бюджеты сельских поселений	Все местные бюджеты	Местные бюджеты муниципальных районов	Местные бюджеты сельских поселений
Центральный	436 534	192 905	22 751	683 680	291 835	37 187	156,6	151,2	163,4
Северо-Западный	194 272	84 627	10 375	271 486	111 436	11 036	139,7	131,7	106,4
Южный	205 697	79 222	15 298	310 235	126 494	19 439	150,8	159,7	127,1
Северо-Кавказский	96 855	50 895	7 425	145 825	80 718	8 535	150,6	158,6	114,9
Приволжский	399 447	172 542	21 826	591 879	247 558	29 391	148,2	143,5	134,7
Уральский	302 256	85 915	7 863	492 158	137 547	14 000	162,8	160,1	178,0
Сибирский	375 786	143 441	17 466	532 384	207 167	26 114	141,7	144,4	149,5
Дальневосточный	193 815	83 890	10 447	311 508	122 794	14 763	160,7	146,4	141,3

Примечание. Формирование местного самоуправления в Российской Федерации на 1 января 2010 г. : бюллетень Федеральной службы государственной статистики. — М., 2010. — URL : <http://www.gks.ru>; Формирование местного самоуправления в Российской Федерации на 1 января 2016 г. : бюллетень Федеральной службы государственной статистики. — М., 2016. — URL : <http://www.gks.ru>.

Структура расходов местных бюджетов муниципальных образований сельского типа по функциональному (отраслевому) признаку изменилась за рассматриваемый период. Представим динамику показателей функциональной (отраслевой) структуры расходов бюджетов муниципальных районов в табл. 9.

Таблица 9

**Функциональная (отраслевая) структура расходов
местных бюджетов муниципальных районов в 2010–2015 гг., %**

Вид расходов	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Управление	7,1	6,8	7,2	7,2	7,4	7,8
ЖКХ	6,2	8,3	7,7	7,5	7,6	6,6
Образование	44,7	46,3	50,8	55,4	56,7	57,7
Культура, кинематография, СМИ	3,4	3,7	3,9	4,2	4,5	4,7
Здравоохранение, физическая культура и спорт	11,3	10,9	5,7	3,1	2,4	1,7
Социальная политика	11,2	10,2	10,2	7,2	7,4	9,3
Прочие расходы	16,1	13,8	14,5	15,4	14,0	12,2

Примечание. Составлено по: *Информация о результатах проведения мониторинга исполнения местных бюджетов и межбюджетных отношений в субъектах Российской Федерации на региональном и муниципальном уровнях за 2015 г.* — М., 2016. — URL : <http://www.minfin.ru>; *Информация о результатах проведения мониторинга исполнения местных бюджетов и межбюджетных отношений в субъектах Российской Федерации на региональном и муниципальном уровнях за 2014 г.* — М., 2015. — URL : <http://www.minfin.ru>; *Информация о результатах мониторинга местных бюджетов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2014 г.* — URL : <http://www.minfin.ru>; *Информация о результатах мониторинга местных бюджетов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2013 г.* — URL : <http://www.minfin.ru>; *Информация о результатах мониторинга местных бюджетов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2012 г.* — URL : <http://www.minfin.ru>; *Информация о результатах мониторинга местных бюджетов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2011 г.* — URL : <http://www.minfin.ru>.

Анализ структуры расходов местных бюджетов муниципальных районов в рассматриваемом периоде позволяет выявить такие существенные тенденции изменения структуры, как *рост доли расходов на образование* (масса структурного сдвига составила +13 п. п.) и *сокращение доли расходов на здравоохранение* (–9,6 п. п.). В обоих случаях определяющим фактором явилось перераспределение полномочий между уровнями управления. Кроме того, наблюдается *тенденция к росту доли управленческих расходов и расходов на финансирование культуры, кинематографии и средств массовой информации.*

Объем расходов местных бюджетов традиционно превышает объем доходов, в результате чего формирование и исполнение местных бюджетов происходит с дефицитом. Анализ показателей доходов и расходов местных бюджетов в динамике позволяет выявить тенденцию *роста дефицита местных бюджетов муниципальных образований сельского типа*. За 2010–2016 гг. совокупный объем дефицита местных бюджетов муниципальных районов вырос с 20 783 до 26 944 млн р., или на 29,6 %, а совокупный объем дефицита местных бюджетов сельских поселений — с 2 810 до 8293 млн р., или в 2,95 раза. Показатели дефицита местных бюджетов сельских территорий в разрезе федеральных округов представлены в табл. 10.

Следует отметить, что объем дефицита местных бюджетов муниципальных районов в пяти федеральных округах вырос за рассматриваемый период времени, причем темп роста варьирует от 126,7 % в Центральном федеральном округе до 346,8 % в Сибирском федеральном округе.

В четырех федеральных округах — Северо-Кавказском, Приволжском, Уральском и Сибирском — темп роста дефицита местных бюджетов муниципальных районов превышает показатель темпа роста дефицита местных бюджетов в целом. По показателю темпа роста дефицита местных бюджетов сельских поселений картина более удручающая. Во всех федеральных округах дефицит местных бюджетов сельских поселений рос более быстрыми темпами по сравнению с показателем общего дефицита местных бюджетов, а также показателем дефицита местных бюджетов муниципальных районов. Следовательно, наблюдается *тенденция опережения темпами роста дефицита местных бюджетов сельских поселений темпов роста дефицитов местных бюджетов других видов муниципальных образований*.

Такой системный дефицит местных бюджетов является результатом прежде всего несоответствия доходных и расходных полномочий органов местного самоуправления. Кроме того, следует согласиться с мнением других авторов о том, что «...существенным барьером на пути достижения сбалансированности региональных и местных бюджетов является отсутствие единой методической базы межбюджетных отношений, позволяющей соотнести размеры финансовой помощи с фактической потребностью в ней» [116, с. 94].

Дефицит местных бюджетов муниципальных образований сельского типа в 2010–2016 гг., млн р.

Федеральный округ	Бюджет на 2010 г.			Бюджет на 2016 г.			Темп роста, %		
	Все местные бюджеты	Местные бюджеты муниципальных районов	Местные бюджеты сельских поселений	Все местные бюджеты	Местные бюджеты муниципальных районов	Местные бюджеты сельских поселений	Все местные бюджеты	Местные бюджеты муниципальных районов	Местные бюджеты сельских поселений
Центральный	–17 887	–6 229	–781	–27 863	–7 894	–1 900	155,8	126,7	243,3
Северо-Западный	–8 298	–2 896	–173	–11 318	–3 131	–1 033	136,4	35,7	597,1
Южный	–12 374	–3 749	–1 201	–8 616	–2 185	–2 021	69,6	58,3	168,3
Северо-Кавказский	–2 786	–216	–83	–3 979	–902	–392	142,8	181,5	472,3
Приволжский	–12 511	–2 393	+613	–20 448	–4 830	–1 388	163,4	201,8	***
Уральский	–8 669	–982	–106	–18 471	–3 340	–292	213,1	340,1	275,5
Сибирский	–8 566	–1 024	–320	–21 445	–3 551	–846	250,4	346,8	264,4
Дальневосточный	–7 667	–3 294	–146	–10 567	–1 111	–421	137,8	33,7	288,4

Примечание. Формирование местного самоуправления в Российской Федерации на 1 января 2010 г. : бюллетень Федеральной службы государственной статистики. — М., 2010. — URL : <http://www.gks.ru>; Формирование местного самоуправления в Российской Федерации на 1 января 2016 г. : бюллетень Федеральной службы государственной статистики. — М., 2016. — URL : <http://www.gks.ru>.

Также существенным фактором, препятствующим решению проблемы сбалансированности местных бюджетов, является тот факт, что местные бюджеты в целом, бюджеты муниципальных районов и сельских поселений в частности преимущественно ориентированы на финансирование текущих расходов.

Резюмируя изложенное, следует сформулировать ряд **выводов**.

Во-первых, положение бюджетов муниципальных образований сельского типа в общей совокупности местных бюджетов является достаточно стабильным, существенных структурных сдвигов в рассматриваемом периоде не зафиксировано.

Во-вторых, бюджеты муниципальных образований сельского типа являются несбалансированными, расходы стабильно превышают доходы, что существенно затрудняет решение вопросов местного значения органами местного самоуправления муниципальных районов и сельских поселений.

В-третьих, в современных условиях сельские территории не располагают реальными возможностями для формирования финансовой базы, обеспечивающей самостоятельность местного самоуправления, что подтверждается сохранением высокого уровня дотационности бюджетов муниципальных образований сельского типа.

В-четвертых, сельские поселения не обладают существенным потенциалом развития в части неналоговых доходов местных бюджетов. Экономическая активность сконцентрирована в крупных муниципальных образованиях — городских округах.

В-пятых, бюджеты муниципальных образований сельского типа ориентированы преимущественно на финансирование текущих расходов, тогда как стоит задача устойчивого развития сельских территорий. Самостоятельное формирование бюджетов развития на уровне муниципальных образований сельского типа в современных условиях является весьма затруднительным.

1.3. ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ И ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ

Многоуровневая система территориальных рынков. Элементарные рынки. Элементарные денежные потоки. Глубина специализации в производстве отдельных продуктов, представленных материальными благами и услугами, находит свое проявление в наличии чрезвычайно обширной системы рынков отдельных продуктов, отраслевых рынков, территориальных рынков. В качестве главной формы территориальных рынков выступают национальные рынки. Последние делятся на несколько уровней региональных рынков и местные рынки. В свою очередь национальные рынки включаются в международные региональные рынки различных уровней. Международные региональные рынки, в конечном счете, составляют мировой рынок материальных благ и услуг, предлагаемых и приобретаемых в форме товаров. Эти обстоятельства указывают на сложную структуру и неоднородность современной рыночной системы.

Для того чтобы понять действие весьма сложной системы рынков, требуется обратиться к простейшим, или элементарным, формам проявления рынков. В качестве элементарного рынка будем рассматривать отдельный акт обмена некоторого товара, осуществляемый двумя субъектами — продавцом товара и покупателем товара. Такой элементарный рынок принято описывать аналитической или более наглядной графической моделью, получившей название «крест Маршалла» [63, с. 11, 18].

Данная модель представлена моделями поведения двух субъектов: продавца товара и покупателя того же самого това-

ра. Поведение продавца товара в самом простейшем случае характеризуется отношением предложения. По-другому можно сказать, что продавец товара является носителем отношения предложения определенного товара. Кривая предложения товара отображает отношение продавца к предлагаемому товару.

Поведение покупателя товара характеризуется отношением спроса на тот же самый товар, покупатель товара является носителем отношения спроса на этот товар. Кривая спроса характеризует отношение покупателя к данному товару. Сделка по продаже-покупке товара может совершиться в том случае, когда предложение, зависящее от цены, и спрос, также зависящий от цены, двух сторон сделки совпадут по качеству товара и по его количеству.

В последнем случае товар переходит из собственности продавца в собственность покупателя. Модель элементарного рынка предполагает совершение операции по продаже-покупке отдельного также элементарного товара. Предполагается движение товаров, опосредованное денежным движением, т. е. товарное обращение.

Таким образом, исходим из положения, состоящего в том, что модель элементарного рынка необходимо имеет следующие составляющие: продавец товара, покупатель товара, элементарная единица качественно определенного товара, предложение товара, носителем которого выступает продавец, и, наконец, спрос на товар, носителем которого выступает покупатель. Кроме того, важнейшим отношением между двумя субъектами, вступающими в сделку, является цена, выступающая в качестве экономического отношения двух рыночных субъектов. Со стороны продавца выдвигается цена предложения за единицу товара. Со стороны покупателя выдвигается цена спроса за единицу того же товара. Отсутствие любой из указанных частей, составляющих простейшую модель также простейшего или элементарного рынка, делает эту модель неполной, недостаточной для адекватного описания реального явления простейшего обмена товара. Для упрощения моделируемого явления можно считать, что продавец товара является его производителем, а покупатель товара выступает его потребителем.

Модель элементарного рынка в графической форме представляет собой именно тот «крест Маршалла», о котором гово-

рилось ранее. Традиционно изображаемый «крест Маршала» в графической форме представляет собой, как известно, пересечение двух кривых — спроса и предложения на плоскости в одной и той же системе прямоугольных координат. Эта система, как видим на рис. 1, включает в себя две оси. Одна из координат есть ось цены, на которой откладывается как цена спроса, так и цена предложения. Другая ось в данной системе координат служит для отображения количества товара, выступающего в качестве спроса. На той же оси откладывается количество товара, отображающего предложение этого товара со стороны производителя. Как спрос, так и предложение одного и того же товара измеряются в одних и тех же единицах, что позволяет количественно соизмерять эти две важнейшие составляющие модели элементарного рынка.

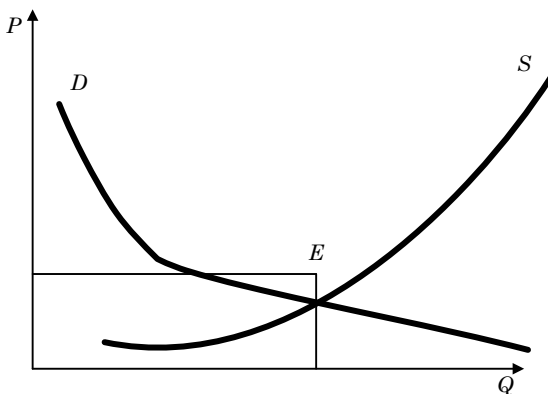


Рис. 1. Графическое изображение модели «крест Маршала»

Особенностью данной модели рынка является то, что другие части модели непосредственно в ней не присутствуют, а лишь подразумеваются. Таким образом, модели продавца — производителя товара и покупателя — потребителя товара лишь подразумеваются.

Графическое изображение модели «крест Маршала» представляет так называемое «рыночное равновесие», которое имеет место в точке пересечения кривых спроса и предложения при условии достижения цены равновесия и равенстве спроса и предложения, соответствующих точке равновесия. Эта модель

традиционно интерпретируется как объясняющая функционирование рынка. При этом предполагается объяснять работу не только элементарного рынка из одного продавца и одного покупателя, а рынка, подразумевающего множество продавцов и покупателей одного и того же товара. В этом уже состоит допущение, которое может в дальнейшем привести к некорректным и даже ошибочным, как в дальнейшем увидим, выводам, характеризующим функционирование рынка.

Более того, та же самая идеология и методология применяются для объяснения действия всего национального рынка, на котором продается вся совокупность товаров, производимых и потребляемых внутри страны. Это так называемая модель общего равновесия, предложенная Л. Вальрасом. Отсюда проистекает графическое изображение кривых совокупного спроса и совокупного предложения и представление о возможности равенства этих двух величин, а следовательно, равновесия национального рынка.

Полагаем, что для устранения изначальной некорректности в модели элементарного рынка нужно вспомнить о двух главных фигурах элементарного рынка, о продавце и покупателе, они же производитель и потребитель обмениваемого товара.

Для обоснования рыночного равновесия в точке пересечения кривых спроса и предложения нужно обратить внимание на состояния равновесия, как продавца, так и покупателя. С этих позиций полагаем возможным объяснить каждую точку, а следовательно, форму всей кривой спроса. А также каждую точку и форму всей кривой предложения. Обратимся к графическому изображению субъектов обмена — производителя и потребителя обмениваемого товара.

Кривые спроса и предложения, рассматриваемые с позиций кривых безразличия. Равновесие товарных и денежных потоков. Равновесие потребителя может рассматриваться с позиции двух материальных потоков. В процессе рыночной сделки потребитель, он же покупатель, должен сделать выбор между двумя благами. Он желает приобрести некоторый товар, необходимый ему для приобретения положительной полезности, которую он получит, потребляя этот товар. Однако для получения этого товара покупатель и потребитель данного товара должен расстаться с определенной суммой денег, которая также представляет определенную полезность для

покупателя товара. Полезность денег, как известно, состоит в том, что их обладатель может приобрести иные товары также необходимые рассматриваемому покупателю.

Покупатель определенного товара должен решить задачу выбора из двух благ. С одной стороны, это приобретаемый в сделке полезный товар. С другой стороны, это деньги, уплачиваемые за товар. Таким образом, мы имеем типичную задачу выбора, рассматриваемую в рамках теории потребительского поведения. Для того чтобы иметь определенное количество одного блага, субъект вынужден отказываться от некоторого количества другого блага. Оба блага в данном случае несут в себе положительную полезность для потребителя.

Выбор количества одного блага, влекущий за собой отказ от другого блага, как считается, подчинен закону убывающей предельной полезности. Исходя из этих начальных или граничных условий, можем характеризовать этот выбор моделью, которая получила название кривой безразличия.

В основе построения кривых безразличия, как это хорошо известно, лежит принцип сохранения состояния равновесия потребителем при выборе из двух или нескольких благ. Состояние равновесия потребителя сохраняется в том случае, когда количество полезности от наличия и потребления одного блага, приобретаемого данным потребителем, равно потере полезности другого блага, от которого приходится отказаться для приобретения первого блага.

Покупатель определенного товара, для того чтобы получить полезность от его потребления, вынужден отказаться от некоторой суммы денег, уплачиваемых за этот товар. Данный субъект сохранит состояние равновесия в том случае, когда положительная полезность потребляемого им приобретенного за деньги товара окажется равной полезности уплачиваемых за товар денег (рис. 2). Этих денег данный субъект лишается. Кривая безразличия для двух благ, оба из которых имеют положительную полезность для данного субъекта и одним из которых являются деньги, должна иметь типичный для такого рода кривых вид. Это кривая, имеющая выпуклость в сторону начала координат.

Кривая безразличия для двух благ, несущих в себе положительную полезность для рассматриваемого субъекта, имеет вид, представленный на рис. 3.



Рис. 2. Поток товара в количестве Q , приходящий к субъекту обмена, и поток денег в сумме M , уходящий от субъекта

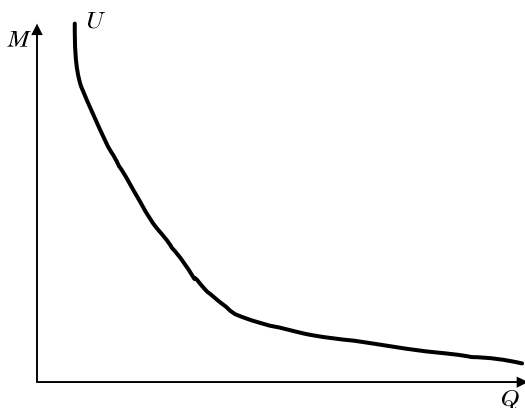


Рис. 3. Кривая безразличия для субъекта, вступающего в обмен денег M на товар Q

Состояние равновесия покупателя товара с положительной полезностью достигается в том случае, как уже говорилось, когда приобретаемая от потребления товара полезность U_Q равна полезности уходящих от покупателя денег U_M . Что можно записать в форме равенства:

$$U_Q = U_M.$$

Поскольку мы рассматриваем кривую безразличия, это равенство должно выполняться в любой точке данной кривой.

Нужно заметить, что две главные модели, используемые в экономической теории, кривая спроса и кривая предложения для определенного товара и в предположении наличия монопольного рынка одного продавца и одного покупателя строятся не на основе эмпирических данных. Эти кривые имеют форму

исходя из общих предположений и, таким образом, являются гипотетическими моделями поведения продавца и покупателя в специфических граничных условиях, которые невозможно создать в ситуациях, имеющих место для реальных рынков.

То же самое можно сказать о другой весьма важной модели, которую принято называть кривой безразличия. Эта кривая также и по тем же причинам имеет природу гипотетической модели.

Учитывая сказанное, нужно обратить внимание на то обстоятельство, что кривая безразличия, изображенная на рис. 3, весьма сходна с кривой спроса покупателя на товар Q . Отличие этих двух кривых состоит лишь в том, что на вертикальной оси графика кривой безразличия откладывается определенная сумма денег M . В то время как на графике кривой спроса откладываются также денежные суммы, измеряемые в тех же денежных единицах, но это суммы, уплачиваемые за единицу товара, т. е. цены на товар.

Для того чтобы получить из кривой спроса кривую безразличия, нужно лишь умножить цену товара в каждой точке кривой спроса на количество товара, соответствующее данной цене:

$$M = P \times Q.$$

Естественным образом можем совершить обратную операцию, т. е. получить из кривой безразличия кривую спроса на товар. Для этого также в каждой точке кривой безразличия нужно разделить сумму денег M на соответствующее количество товара Q :

$$P = \frac{M}{Q}.$$

Из вышеприведенных рассуждений можно сделать тот вывод, что две рассматриваемые кривые — кривая спроса и кривая безразличия — для одного и того же субъекта, по отношению к одному и тому же товару имеют сходную природу. Формы кривой как в одном, так и в другом случае должны быть сходны.

Такая форма зависимости, которую наблюдаем в случае кривой безразличия и кривой спроса, может быть объяснена одним и тем же способом или одной и той же причиной. При-

чиной такой формы зависимости является закон убывающей предельной полезности, как в случае кривой безразличия, так и в случае кривой спроса.

Обычно даются несколько различных объяснений формы кривой спроса — ограниченность доходов, эффект дохода, эффект замещения, эффект процентной ставки и др. Однако предлагаемые выше рассуждения позволяют объяснить обратную зависимость кривой спроса одним общим единым обоснованием. Таким единым обоснованием является закон убывающей предельной полезности.

Аналогичным способом может быть дано объяснение формы кривой предложения для рынка одного продавца и одного покупателя, т. е. элементарного рынка, который принято считать монополистическим. Кривая предложения товара на таком рынке весьма сходна с кривой безразличия для двух благ, одно из которых является благом, несущим в себе отрицательную полезность.

Производитель предлагаемого к обмену товара фактически делает выбор между двумя благами. При этом товар, выносимый им на рынок, не рассматривается с позиций полезности для самого производителя, поскольку этот производитель не намерен потреблять данный товар. Полезность товара, предлагаемого к обмену, безразлична для производителя. Но производителю небезразличны затраты ресурсов на производство предлагаемого к обмену товара. Следовательно, производитель оценивает выносимый им на рынок товар с позиций понесенных на его производство затрат ресурсов и с позиций величины дохода, который может принести ему реализация или продажа этого товара.

Если мы будем рассматривать предлагаемый производителем на рынке товар, то нужно признать, что этот товар для производителя несет в себе отрицательную полезность. Это легко объяснимо ввиду того, что затраты ресурсов на производство товара оцениваются для производителя как отрицательная полезность. Если это простой товаропроизводитель, который затрачивает на производство свою собственную рабочую силу, как главный вид расходуемых ресурсов, то очевидно, что товар для него оценивается как носитель отрицательной полезности.

Производитель готов нести эти затраты ресурсов и изготавливать товар только потому, что он рассчитывает получить

взамен этого товара определенную сумму денег, которая несет ему определенное количество положительной полезности.

Следовательно, выносимый производителем на рынок товар заключает в себе отрицательную для него полезность. В обмен на этот товар производитель рассчитывает получить положительную полезность в форме потока притекающих к нему денег. Выбор производителя заключается в некоторой пропорции количества уходящего от него товара с отрицательной полезностью и притекающих к нему денег с положительной полезностью.

Как известно, кривая безразличия для двух товаров, один из которых несет в себе отрицательную полезность, а другой — положительную полезность, имеет форму восходящей кривой [63, с. 41]. Эта кривая отображает положительную зависимость. Производитель готов потреблять благо с отрицательной полезностью, если он получает в обмен на это благо другое благо, несущее ему положительную полезность. Потребление блага с отрицательной полезностью в данном случае состоит в производстве блага, которое требует затрат ресурсов. Среди этих ресурсов главным является собственная рабочая сила, расходуемая на это производство (рис. 4).

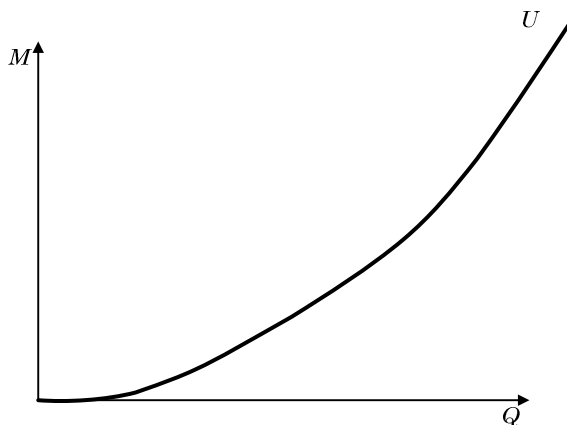


Рис. 4. Кривая безразличия для случая двух благ, одно из которых несет в себе отрицательную полезность

Так же как и в предшествующем случае, где имеются два блага и оба несут в себе положительную полезность, отличие кривой безразличия от кривой предложения в данном случае состоит в масштабе денежных единиц, откладываемых на вертикальной оси графической модели. В случае кривой безразличия на вертикальной оси откладываются абсолютные денежные суммы, представляющие деньги в качестве блага с положительной полезностью. В случае кривой предложения на вертикальной оси откладываются цены единицы продаваемого товара.

Так же как и в прежнем случае, масштаб вертикальной оси одного графика легко переводится в масштаб оси другого графика теми же простыми формулами:

$$M = P \times Q \text{ и } P = \frac{M}{Q}.$$

Из этих формул следует, что кривая безразличия для предлагаемого производителем товара должна лежать выше кривой предложения в силу раздвижения масштаба вертикальной оси для одних и тех же количеств предлагаемого на рынке товара.

Для данного случая можно сделать такой же простой вывод. Этот вывод состоит в том, что все объяснения характера кривой предложения (заинтересованность производителя, ограниченность ресурсов, используемых для производства, и др.) могут быть заменены одним обоснованием формы кривой. Таким обоснованием является закон убывающей предельной полезности.

В приведенных рассуждениях использовались такие понятия, как «кривая безразличия», «закон убывающей предельной полезности». Эти понятия строились и наполнялись смыслом исходя из психологической модели человека. Особенность психологической модели человека состоит в том, что проводить эмпирические исследования, предполагая такую модель человека, чрезвычайно сложно или практически невозможно. По этой причине эмпирические исследования, связанные с психологической моделью человека, или невозможны, или носят ограниченный частный характер, который не представляется корректным распространить на широкий круг реальных явлений.

Выводы и обобщения в отношении психологической модели человека делаются не посредством экономических экспериментов, а на основе обширного исторического опыта практиков и экономистов. Другими словами, такие выводы носят гипотетический характер. Проверить выводимые таким образом экономические законы посредством проведения достоверных экспериментов практически не представляется возможным.

Элементарный рынок и элементарный денежный поток

Понятие элементарного рынка. Представление об элементарном рынке нам требуется для построения адекватных моделей более сложных рынков, существующих в реальности. Далее будем исходить из предположения, состоящего в том, что любой реальный рынок может быть представлен как совокупность элементарных рынков.

Усложняя рассмотренную ранее модель элементарного рынка, нужно допустить несколько упрощенных видов рынка одного товара. Возможен рынок одного продавца и нескольких или определенного конечного множества покупателей. В данном случае такой рынок составлен из нескольких элементарных рынков, в которых один продавец противостоит множеству субъектов, выступающих в качестве покупателей одного и того же товара. Для покупателей такой рынок ничем не отличается от элементарного рынка одного продавца и одного покупателя. Для продавца товара отличие состоит в увеличении количества покупателей и соответствующем увеличении спроса на товар.

Вместе с тем другим существенным отличием данного рынка является возникновение еще одного важного фактора, который отсутствовал в случае модели элементарного рынка. Таким фактором является наличие конкуренции между покупателями в условиях ограниченности наличия или возможности производства единственного товара. Важно отметить, что в нашей модели предполагается присутствие всех покупателей из заданного множества.

Имеется еще одно обстоятельство, связанное с необходимостью присутствия субъектов обмена в модели рынка. Покупатель действует на рынке не только в соответствии с потребностью в товаре определенного качества, ценой товара и количеством товара, предполагаемого к потреблению. Покупатель

может высказывать предпочтения по поводу того, кто выступает продавцом товара. То же самое справедливо и по отношению к продавцу, который может действовать исходя из своих предпочтений по отношению к покупателю товара.

Говоря о модели элементарного рынка, мы первоначально исходили из предположения, состоящего в том, что имеет место достаточно развитая форма товарного обмена, опосредованного денежным обращением. Однако нужно иметь в виду, что территориальные рынки, в конечном счете, представляют обмен одних товаров на другие товары. Обмен товаров на деньги представляет собой промежуточный акт, который завершается противоположной операцией обмена денег на товар.

В элементарном акте обмена, т. е. на элементарном рынке, мы не в состоянии увидеть завершение операции обмена товара на товар. В силу этого обстоятельства тот случай обмена, который мы обозначили в качестве элементарного рынка, выглядит не совсем полным представлением рынка, поскольку мы не видим завершения операции обмена товара на товар или товара на несколько иных товаров.

Полагаем, следует обратиться к функционированию территориального рынка, с тем чтобы установить действительно полный случай элементарного рынка, который завершается получением товара или товаров в обмен на предлагаемый изначально товар. Таким образом, следует отыскать и определить элементарный территориальный рынок. Этот территориальный рынок предполагается наименьшим из возможных рынков такого рода. Последнее означает, что такой наименьший или простейший территориальный рынок не подлежит дальнейшему делению без того, чтобы не нарушить условие полноты обмена. В данном случае это предполагает превращение товара в деньги и последующее превращение этих денег опять в товар.

Таким образом, элементарный территориальный рынок, рассматриваемый как реальное явление некоторого товарного обмена, может быть представлен известной формулой К. Маркса, показывающей обращение товара, опосредованное движением денег:

$$T - Д - T'.$$

Видится вполне естественным, что если рассматривать последовательные акты обмена, то можно поставить в центр внимания движение денег или денежное обращение, которое можно представить следующей формулой:

$$Д - Т - Д.$$

Однако эта формула не показывает собой движение капитала, как это имеет место у К. Маркса, поскольку в данном случае не предполагается приумножение денег. Из этого следует, что мы рассматриваем эквивалентный обмен товара на деньги и денег на товар.

Для построения модели элементарного территориального рынка товаров важно присутствие в этой модели субъектов обмена. Если в простейшем случае данный элементарный рынок представлен двумя субъектами, то этот рынок опосредован встречным движением двух товаров от одного субъекта к другому и наоборот.

Для того чтобы две встречные товарные сделки могли совершиться, субъекты обмена, как правило или в подавляющем числе случаев, должны быть доступны друг другу для взаимного обмена. Такая доступность может быть обусловлена достаточно близким в экономическом, а следовательно, географическом смысле территориальным расположением субъектов обмена, с тем чтобы предмет или предметы обмена в форме товаров, если это материальные блага в простейшем и более понятном случае, могли быть физически перемещены от одного субъекта обмена к другому. Два субъекта обмена, опять-таки в простейшем случае, между которыми движутся навстречу друг другу товары, представляют собой различные точки (или местоположения) экономического пространства. Экономическое пространство может в какой-то степени быть близким к географическому пространству. Это более справедливо для товаров в форме материальных благ и менее справедливо для товаров в форме нематериальных благ.

Экономическое пространство может заметно отличаться от географического пространства в тех случаях, когда имеются в наличии достаточные средства транспорта для доставки товаров в форме материальных благ, технических средств обработки и передачи информации. И первые, и вторые сжимают

или сокращают географическое пространства, приближая друг к другу субъектов, рассматриваемых в различных точках или местах экономического пространства. Барьерами на пути движения товаров могут служить не только географическая удаленность или физические преграды в форме горных цепей, пустынь, водных препятствий, но и социальные преграды, такие как государственные границы, зоны военных действий и т. д.

Элементарный территориальный рынок. Мы рассмотрели простейший случай элементарного рынка, состоящего из двух субъектов, обменивающих свои товары. Движение товаров в рамках элементарного рынка обуславливает замкнутое движение денег между двумя обозначенными субъектами этого простейшего рынка, направленное навстречу движению товаров. В этом последнем случае, ко всему прочему, нужно заметить, что обслуживание движения товаров денежным обращением не требуется, поскольку возможен безденежный обмен или бартер.

Обычным для движения товаров посредством денежного обращения является некоторая цепь субъектов рынка, по которой движутся от одного субъекта к другому различные товары, перемещение которых обслуживается циркулированием денег вдоль и по кругу этой цепи.

Реальный территориальный рынок несколько обширнее и сложнее простейшего, или элементарного, рынка. Такой территориальный рынок представляет собой некоторое множество элементарных рынков, отслеживаемых за некоторый период времени, поскольку мы в данном случае рассматриваем движение или потоки товаров и продуктов.

То, на что следует обратить внимание, это замкнутость движения денег в рамках элементарных территориальных рынков. Деньги в продолжение определенного периода движутся по кругу от одного субъекта к другому. В силу этого обстоятельства деньги не выходят из замкнутого экономического пространства. По этой причине мы можем говорить о наименьшем, простейшем или **элементарном экономическом пространстве**.

Элементарное экономическое пространство составлено из экономических субъектов, представляющих точки или отдельные локации экономического пространства. В случае элементарного экономического пространства экономические субъекты, представляющие собой точки экономического пространства,

связаны движением товаров и встречным движением денег, обуславливающих наличие элементарного рынка. Характерной отличительной особенностью элементарного рынка является его свойство замкнутости. То же самое следует сказать об элементарном экономическом пространстве, которое также рассматривается в качестве замкнутого пространства.

Замкнутость элементарного территориального рынка состоит в том, что определенная часть товаров и денег не выходит за пределы этого рынка, т. е. обращается только внутри данного рынка. Замкнутость элементарного экономического пространства проявляется в том, что оно составлено из ограниченного числа экономических субъектов, связанных элементарным территориальным рынком.

Последовательно приближаясь к модели реально существующего рынка, нужно констатировать то обстоятельство, что в любом рынке можно выделить некоторые части, которые отвечают признакам элементарных территориальных рынков и элементарных экономических территорий.

Реальные рынки можно представить в виде совокупности элементарных территориальных рынков. Вместе с тем нужно признать, что одни и те же экономические субъекты могут иметь рыночные связи, или обмениваться товарами, как в пределах замкнутого элементарного территориального рынка, так и выходящие за пределы этого замкнутого рынка и элементарной также замкнутой экономической территории (или экономического пространства).

Не слишком сложную задачу представляет собой исследование экономических связей отдельной компании. Это исследование может быть проведено на основании использования данных бухгалтерского учета. Исходя из бухгалтерских данных нескольких компаний, имеющих экономические связи в форме операций обмена товарами, можно построить некоторые замкнутые цепи движения товаров и движущихся им навстречу денег. Такие цепи обмена товаров представляют собой определенные элементарные территориальные рынки. Экономические субъекты, участвующие в операциях обмена, совершаемых в пределах элементарных территориальных рынков, действуют в замкнутых экономических пространствах.

Можно представить себе такую ситуацию, в которой одни и те же субъекты рынка участвуют в нескольких замкнутых це-

пях движения товаров и денег, т. е. в различных элементарных территориальных рынках. В своей совокупности множество элементарных территориальных рынков, в которых участвуют субъекты определенного экономического пространства, составляет некоторый территориальный в экономическом понимании рынок.

Следует помнить, что экономические территории и экономическое пространство, представленные совокупностью рыночных субъектов, неразрывно связаны с реальными географическими территориями. Это обусловлено тем обстоятельством, что каждый рыночный субъект, будучи точкой или частью экономического пространства, привязан к определенной географической территории или имеет географическое местоположение. Следовательно, экономические территории и экономическое пространство занимают определенное географическое пространство. Вместе с тем это далеко не равнозначные понятия. Однако возможность допускать такое соответствие экономического и географического пространства позволяет значительно упростить проведение исследований экономических связей между субъектами рынка, экономическими территориями. Это относительное соответствие позволяет упростить исследование денежных потоков внутри определенных территорий и между такими территориями.

Предположим, что мы в состоянии выделить или каким-либо образом ограничить некоторую географическую территорию. Исходим из предположения, что в рамках данной географической территории присутствует соответствующая экономическая территория, как часть более широкого или совокупного экономического пространства. В этом случае все экономические связи субъектов, расположенных в рамках этой территории, можно разделить на две части. Во-первых, связи замкнутые или замыкающиеся внутри выделенной территории. Во-вторых, экономические связи, выходящие за пределы избранной территории.

Замкнутые внутри обозначенной территории товарные и денежные потоки включают в себя элементарные рынки и элементарные экономические территории (можно также сказать: замкнутые экономические пространства), расположенные на этой географической территории. Замкнутость потока определенного продукта, в том числе товара, представляется несколько проще, чем замкнутость денежного потока.

Поток заданного продукта и встречный денежный поток видятся замкнутыми на указанной территории в том случае, когда рассматриваемый продукт, принимающий в одной из фаз цикла форму товара, проходит все стадии производственного цикла: производство, распределение, обмен и потребление внутри этой территории. При этом предполагается, что все субъекты, участвующие в последовательных фазах цикла, находятся в рамках очерченной ранее территории. Замкнутость потока товара, представленного тем же самым продуктом или как форма этого продукта, понимается еще проще.

Товарный поток является замкнутым на территории, если продавец и покупатель этого товара расположены в рамках той же территории. При этом безразлично, где был произведен товар и где он подлежал распределению и обменивался.

Замкнутость внутри территории рынка движения некоторого множества товаров обусловлена тем обстоятельством, что товары обмениваются один на другой, переходя из рук в руки субъектов, последовательно расположенных в одной и той же замкнутой цепочке встречного замкнутого движения денег. Эта цепочка, в свою очередь, находится внутри выделенной территории. Замкнутость обмена товаров между субъектами, составляющими закрытую или замкнутую цепочку, подтверждается тем фактом, что деньги, которые движутся вдоль этой замкнутой цепочки субъектов обмена навстречу потоку различных товаров, совершают полный круг своего также замкнутого движения.

Это означает, что имеется субъект, совершивший первый акт обмена, предположим, покупающий некоторый товар (этот товар также обозначим номером один) у другого субъекта (этого субъекта в рассматриваемой цепи обозначим под номером два). Навстречу первому товару (от второго субъекта к первому) направляется количественно определенный поток денег (от субъекта один к субъекту два). Предположим, что в данной цепочке имеется определенное количество субъектов обмена в количестве n . В этом случае количество обмениваемых товаров, движущихся вдоль рассматриваемой цепочки, также составляет n . Это разные товары, т. е. различные по типу товары. Объединяет эти товары только то, что они движутся вдоль установ-

ленной нами цепочки и эти товары продаются за одну и ту же сумму денег. Цикл движения товаров завершается в том случае, когда первый субъект продаст субъекту с номером n свой товар, также под номером n . При этом первый субъект получает от последнего n -го субъекта ту сумму денег, которую он истратил, приобретая у второго субъекта первый товар. Таким образом, денежный поток, совершив круг вдоль установленной цепи субъектов, вернулся к первому субъекту. То же самое остается справедливым для любого из n членов, представленных экономическими субъектами, составившими рассматриваемую цепь. И тут выясняется, что провести все эти операции представляется возможным без участия денег в форме цепи обменов между участниками цепи из n членов. Эта цепь обменов представляется как бы многоступенчатым бартером. Возможность существования таких цепей товарных обменов подтверждается реально существующим вексельным обращением.

Именно в этом состоит смысл составления такого рода цепей обмена. Товары, движущиеся вдоль полученной цепи, потребляются, уходя из сферы товарного обращения в сферу потребления, обеспечивая протекание общественных воспроизводственных процессов внутри обозначенной территории. Такие цепи обмена, скорее всего, нестабильны. Они могут возникать и исчезать. Хотя, вероятно, можно найти такие цепи из регулярно потребляемых субъектами рынка товаров, которые могут оказаться довольно стабильными. Такие цепи реально существуют и обнаруживаются в процессе операций клиринга.

Совокупность таких замкнутых цепей обмена, а их в данной территории обычно бывает некоторое множество, составляет **внутренний рынок** этой территории. *Особенностью такого внутреннего рынка является то обстоятельство, что деньги, обслуживающие этот внутренний рынок, не выходят за пределы данной территории, обращаясь только внутри этой территории.*

Уместно вспомнить, каким образом мы ранее определили **элементарную экономическую территорию** или, по-другому, простейшую, **элементарную часть экономического пространства**. Такой элементарной частью экономического пространства была названа совокупность экономически взаимосвязанных субъектов, между которыми движутся различные товары, таким образом, что формируется замкнутая цепь обме-

нов этих товаров. При этом деньги, обслуживающие это круговое движение товаров, не выходят за пределы данной замкнутой цепи выделенных субъектов. Нужно иметь в виду, как уже говорилось, что эти замкнутые цепи субъектов, совершающих последовательные обмены определенных товаров, как правило, нестабильны. Они формируются и распадаются, для того чтобы сформировались и опять распались новые цепи. Таким образом, элементарные экономические территории или пространства возникают в относительно непродолжительных периодах времени.

Реальная экономическая территория, привязанная к определенной географической территории, включает в себя множество элементарных экономических территорий, регулярно возникающих и распадающихся. В силу того что множество элементарных экономических территорий постоянно создаются и довольно быстро распадаются, такие реальные экономические территории сохраняют свою стабильность в относительно продолжительных периодах времени. Благодаря таким возникающим и исчезающим цепям, представляющим собой элементарные экономические территории, протекают внутренние воспроизводственные процессы социального организма, расположенного в пределах рассматриваемой территории.

Отличительной особенностью внутренних замкнутых экономических процессов такой территории является то обстоятельство, что деньги, обслуживающие замкнутые процессы обмена товаров, также совершают замкнутое движение. Последнее означает, что эти деньги не выходят за пределы рассматриваемой территории. Такие денежные потоки циркулируют вдоль замкнутых цепей товарных обменов, не выходя за пределы выделенной экономической территории.

Понятие открытости рынков и открытости денежных потоков территории. Между тем имеют место другие товарные и денежные потоки этой экономической территории, которые выходят за ее пределы. Эти денежные потоки обслуживают открытые экономические связи данной территории с другими аналогичными или сходными территориями.

Здесь мы последовательно переходим от представлений о замкнутости рынка к понятиям **открытости рынков и открытости экономического пространства.**

Исходим из предположения, что практически всякий участник рынка может иметь экономические связи с любым

другим рыночным субъектом. Для национального рынка из этого предположения исходил Л. Вальрас при построении модели общего рыночного равновесия. Реальные субъекты рыночных отношений имеют экономические связи далеко не со всеми иными участниками не только национального, но и регионального или местного рынка.

Допустим, в рамках некоторой экономической территории обнаружена замкнутая цепочка движения товаров между определенными субъектами рынка. Такие субъекты, как мы уже отмечали, представляют собой определенные точки рыночного экономического пространства. Это означает, что в продолжение некоторого промежутка времени в этой экономической территории имеет место элементарная экономическая территория, привязанная к географической территории. Деньги, обслуживающие продвижение товаров от одного субъекта к другому вдоль замкнутой цепочки, не выходят за пределы этой цепочки. Последнее понятно, если вспомнить аналогию с клирингом.

Однако участие рассматриваемых субъектов в указанной замкнутой цепочке не означает, что данные субъекты не имеют экономических связей с другими субъектами рынка, расположенными за пределами замкнутой цепочки. Более того, такие связи не только имеются, но могут быть гораздо более многочисленными и объемными по величине, чем внутри элементарного экономического пространства.

Многочисленность таких связей означает следующее. Во-первых, количество субъектов, с которыми имеет связи определенный выделенный в цепочке субъект, может быть весьма многочисленным. Это обычно сотни или даже тысячи экономических партнеров в периоде времени один год. Во-вторых, предметы обмена (или товары) с этими сторонними субъектами (за пределами нашей изначальной цепочки) могут быть также весьма многочисленными, отличными от тех предметов, которые двигались внутри той же самой цепочки. Эти связи могут быть в большей или меньшей степени объемными, будучи измеренными в денежной форме.

Подлежат количественному измерению экономические связи, представленные актами товарного обмена или товарными потоками каждого экономического субъекта в определенном периоде. Измерению подлежат те же самые показате-

ли, о которых уже говорилось. Во-первых, это число субъектов, с которыми имелись экономические связи данного субъекта в продолжение установленного периода. Эти субъекты — партнеры могут быть классифицированы по самым различным признакам. Во-вторых, могут быть качественно и количественно описаны предметы обмена всякого субъекта также по самым разнообразным признакам. В-третьих, подлежат измерению величины оборотов обмениваемых товаров в денежной форме для того же самого рассматриваемого субъекта.

Экономические связи субъекта могут быть представлены в форме денежных потоков. В практических исследованиях измерение экономических связей в форме денежных потоков между экономическими субъектами может оказаться во многом проще и нагляднее, чем связи, выраженные в товарных потоках.

Такого рода измерения экономических связей данного субъекта с рыночными партнерами позволяют определить долю замкнутых на элементарной экономической территории или в изначально найденной цепочке обмена, в которой участвует данный субъект, по отношению ко всему объему экономических связей данного субъекта в денежной форме. Это окажется нужным впоследствии.

Таким же образом представляется возможным проделать ту же самую операцию для каждого из всех остальных субъектов, участников замкнутой цепочки. Это значит для каждого из таких участников замкнутого товарного обмена или элементарной экономической территории видится возможным определить отношение собственного оборота внутри этой элементарной территории (или элементарного экономического пространства) к общему суммарному товарному обороту любого из этих субъектов. Это есть доля замкнутого оборота в общем суммарном обороте данного субъекта. Нужно помнить, что суммарный оборот товарного движения есть сумма продаж плюс сумма покупок рассматриваемого субъекта, выраженная в денежной форме.

Следовательно, не представляет труда вычислить сумму замкнутого оборота всех участников замкнутого внутри элементарной территории оборота и полный оборот всех участников данной элементарной территории (или элементарного экономического пространства). Отношение такого замкнутого оборота в денежной форме к полному обороту всех субъектов, составляющих элементарную экономическую территорию, есть

весьма важный показатель, характеризующий данную элементарную экономическую территорию.

Мы считаем, что всякая экономическая территория или экономическое пространство достаточно определенно соотносится с некоторой географической территорией. Из этого следует, что экономическую территорию с достаточной степенью достоверности результатов исследования можно заменить соответствующей географической территорией. Это удобно для проведения экономических исследований.

Экономическая территория (а следовательно, соответствующая географическая территория) может, как уже говорилось, содержать несколько или множество элементарных экономических территорий, представленных замкнутыми товарными цепями. В силу этого обстоятельства мы можем вычислить замкнутые внутри данной территории товарные и денежные потоки, просуммировав товарные обороты внутри замкнутых элементарных экономических территорий или пространств.

Соотнеся замкнутые товарные обороты на некоторой географической территории с полным товарным оборотом этой территории, получим показатель степени замкнутости товарного обращения этой территории.

Согласно прежним рассуждениям нужно помнить, что замкнутые в рамках избранной экономической территории процессы товарного обмена обслуживаются также замкнутым движением денег. По-другому, внутри экономической территории циркулируют замкнутые внутри этой территории денежные потоки. Это не позволяет отрицать наличие денежных потоков, связывающих данную территорию с иными экономическими территориями. Эти последние денежные потоки для рассматриваемой территории можно назвать ***открытыми денежными потоками***.

Замкнутые и открытые денежные потоки данной экономической территории в сумме составляют ее общий денежный оборот. Отношение внутреннего или замкнутого внутри территории денежного оборота к суммарному денежному обороту есть показатель степени замкнутости экономических процессов, протекающих внутри этой экономической территории. Этот показатель должен точно соответствовать показателю ***степени замкнутости товарных потоков и денежных потоков***, о которых говорилось ранее.

С позиций движения денежных потоков этот показатель важен в силу того обстоятельства, что таким образом или через этот показатель представляется возможным разделить два типа денежного оборота. Во-первых, денежный оборот, обслуживающий замкнутые внутри данной территории товарные потоки. Во-вторых, денежные потоки, обслуживающие открытые или внешние экономические связи рассматриваемой территории с другими экономическими территориями.

**Объем денежной массы,
требуемый для обслуживания замкнутого
внутри данной территории товарного оборота**

Исходя из величины внутреннего или замкнутого внутри территории денежного оборота, мы можем определить или оценить объем денежной массы, требуемой для обслуживания внутреннего товарного оборота. Величина этой денежной массы может быть легко определена, если мы знаем среднюю скорость обращения денег внутри данной территории. Таким образом, представляется возможным рассчитать ***требуемую величину денежного предложения***, необходимого для обеспечения товарного обмена внутри рассматриваемой территории.

Классическая экономическая теория исходит из количественной теории денег. В соответствии с этой теорией уровень цен и объем денежной массы в экономике непосредственно взаимосвязаны. При этом предполагается, что скорость обращения денег остается относительно стабильной, практически постоянной в достаточно непродолжительных периодах времени.

Мы рассматриваем некоторую экономическую территорию, составленную из определенного числа элементарных экономических территорий. В каждой отдельной элементарной экономической территории в соответствии со стоимостью в денежном выражении одной товарной сделки, которая определяется ценой товара и количеством единиц этого товара, требуется определенная денежная сумма для совершения этой сделки. Все сделки в замкнутой цепи обменов, благодаря которым формируется элементарная экономическая территория, осуществляются в одной и той же денежной сумме. Эта денежная сумма должна пройти по звеньям этой цепи за определенный период времени. Какая сумма денег потребуется для осу-

ществования всех товарных обменов в цепи, зависит в данном случае от скорости обращения денег на данной элементарной экономической территории. На практике решение такой задачи требуется для проведения клиринговых расчетов.

Мы рассматриваем некоторую экономическую территорию, которая может быть представлена как совокупность определенных элементарных экономических территорий. Для осуществления операций обмена в каждой из таких элементарных территорий требуется соответствующая величина денежной массы. Для осуществления операций обмена на всех элементарных территориях, составляющих рассматриваемую экономическую территорию, за определенный период времени требуется денежная масса, объем которой равен сумме тех денежных количеств, которые нужны на каждой элементарной экономической территории с учетом средней скорости обращения денег.

Проблема состоит в том, чтобы определить потребную для этой территории денежную массу. Здесь мы абстрагируемся от всех иных функций денег, кроме функций средства обращения товаров или средства платежа в товарном обмене. В этом случае денег должно быть не слишком мало, с тем чтобы денежная масса не оказалась недостаточной для осуществления всех товарных сделок. Тогда мы имеем так называемый кризис нехватки денег в обращении. Однако денег не должно быть и слишком много. Иначе мы столкнемся с избыточным предложением денег, которое ведет в данном случае к инфляции спроса.

Проблема состоит в том, чтобы обеспечить требуемый объем денежной массы на территории. Каким образом регулируется объем денежной массы на относительно небольшой экономической территории, подлежит специальному рассмотрению.

Регулирование объема денежной массы на реальных экономических территориях. Для того чтобы обеспечить достаточный объем денежной массы на избранной территории, возможны два способа.

Во-первых, исходя из предположения о возможности свободных перетоков денег с одной экономической территории на другую, следует ожидать, что благодаря процессам рыночного саморегулирования денежная масса будет распределяться между территориями внутри страны таким образом, что спрос

на деньги и денежное предложение уравновесят друг друга. Состояние равновесия на денежном рынке обеспечит необходимый для осуществления рыночных трансакций объем денежной массы на данной территории. Однако такое предположение для своего осуществления требует выполнения многих условий, что в реальности не всегда возможно.

Во-вторых, если рыночное саморегулирование не выполняет своей функции, которая состоит в том, чтобы обеспечить требуемый объем денежной массы на территории, то требуется внешнее вмешательство в работу рынка. Таким внешним вмешательством является регулирование денежного предложения некоторой внешней по отношению к рынку силой. Такой внешней силой выступают органы государственной власти и центральный банк. Центральный банк обеспечивает регулирование денежной массы для территории в национальных границах, т. е. для всей страны.

Денежное предложение, достаточно жестко регулируемое центральным банком, т. е. из единого центра, действующего исходя из спроса на деньги всей национальной экономики, в состоянии обеспечить необходимым объемом денежной массы всю эту экономику. Однако географическая территория страны, ограниченная национальными границами, представляет собой весьма крупную экономическую территорию. Эта экономическая территория может быть разбита на множество меньших экономических территорий. Эти меньшие территории, в свою очередь, подлежат дальнейшему разбиению на части. Таких уровней деления географических, а следовательно, экономических территорий может быть несколько. Полагаем целесообразным в современных условиях принять за основу административное деление страны, что позволяет увязывать экономические процессы на выделенных территориях с социальными процессами, а также с системой государственного управления.

В Российской Федерации принята трехуровневая система административного деления территорий, которая распространена также и в других странах. Вместе с тем даже наименьшие административные деления представляют собой довольно крупные территориальные образования, в рамках которых функционируют соответствующие экономические территории. Такие экономические территории в географических рамках административных делений обычно содержат в себе множество элементарных экономических территорий.

Проблема состоит в следующем. Нужно выяснить, способен ли центральный банк страны, действующий как регулятор денежной массы всей национальной экономики, обеспечить требуемое денежное предложение на всех уровнях принятого территориального деления. Нужно обеспечить достаточную денежную массу для беспрепятственного протекания хозяйственных процессов на элементарных экономических территориях или составленных из них более крупных экономических территориях. Вместе с тем объем денежной массы на реальных экономических территориях не должен быть избыточным, чтобы избежать высоких уровней инфляции.

Нужно признать, что регулирование денежного предложения из единого центра страны способно в равной степени обеспечить денежное предложение на всех административных территориях и более мелких делениях вплоть до элементарных экономических территорий только в одном случае. Условием равномерного и достаточного денежного предложения по всей территории страны является предположение о наличии чрезвычайно однородного распределения по данной стране сравнительно одинаковых экономических субъектов. Однако выполнение этого условия видится в высшей степени затруднительным. Равномерное однородное распределение экономических субъектов по всей территории страны можно себе представить лишь как идеальный случай. В реальности выполнение такого условия практически не представляется возможным.

Элементарные экономические территории благодаря замкнутому в них товарному обмену и также замкнутому внутри них денежному обороту представляют собой самостоятельные, отделенные от других социальные и экономические структуры. Как уже говорилось ранее, замкнутость товарного обмена внутри некоторой территории означает, что производитель и потребитель определенного продукта, принимающего форму товара, находятся в границах этой территории. Последнее означает, что внутри рассматриваемой территории протекает самостоятельный частичный воспроизводственный процесс некоторых социально-экономических структур.

Соподчиненность различных по величине экономических территорий и объемов денежных масс на этих территориях. Воспроизводство субъектов экономической территории осуществляется благодаря потреблению ими

определенных продуктов, производимых внутри территории. Благодаря производству и потреблению этих продуктов имеет место существование указанных субъектов. Простейшим и наименьшим из таких субъектов является отдельный человек, если он выступает покупателем или продавцом продукта в форме товара.

Более сложным субъектом товарных отношений и, следовательно, субъектом экономической территории является домашнее хозяйство. Кроме того, в качестве таких субъектов выступают различные компании, организации, учреждения. Последние представляют собой иерархически построенные экономические структуры.

Ранее было отмечено, что воспроизводственные процессы внутри элементарных экономических территорий являются частичными, т. е. неполными. Полный воспроизводственный процесс субъектов экономической территории осуществляется благодаря потреблению более широкого набора продуктов. Для полного воспроизводства субъектов избранной территории требуются также иные продукты, которые не производятся внутри данной территории. Следовательно, для воспроизводства субъектов рассматриваемой территории требуются продукты в форме товаров, которые производятся за пределами выбранной нами для проведения данного исследования территории. Приобрести эти продукты данные субъекты могут только благодаря наличию внешних, или открытых, по отношению к этой территории экономических связей.

Экономические связи для данной территории являются внешними, или открытыми, в следующих случаях. Во-первых, когда продавец потребляемого некоторым субъектом внутри территории товара находится за пределами рассматриваемой территории. Во-вторых, когда потребитель товара, произведенного и продаваемого внутри нашей территории, находится за ее пределами.

Мы можем объединить несколько территорий, схожих с той, которую мы рассматривали как исходную. Это территории, непосредственно граничащие с изначально рассматриваемой территорией. Тогда получим более крупную экономическую территорию. Для этой более крупной территории часть внешних, или открытых, экономических связей превращается во внутренние, или замкнутые, связи.

Степень замкнутости этой более крупной, объединенной территории в определенной степени повышается. Это происходит в силу того обстоятельства, что увеличивается количество экономических субъектов, продающих товары своим контрагентам, расположенным внутри этой увеличенной территории. А также увеличивается количество экономических субъектов, покупающих у продавцов, также находящихся внутри увеличенной территории.

Если этот результат рассматривать с воспроизводственных позиций, то нужно признать, что продукт, производимый и потребляемый внутри увеличенной экономической территории, возрастает. Это можно наблюдать как по абсолютной величине, так и в относительной форме, т. е. в доле от общей суммы производимых и потребляемых продуктов. Естественным образом денежные потоки, обслуживающие операции обмена товаров, замкнутые внутри этой расширенной территории, также остаются замкнутыми в рамках той же самой территории. Вместе с тем, в силу того что количество замкнутых сделок увеличивается по абсолютной величине, объем денежной массы, требуемый для таких операций, соответствующим образом увеличивается. Степень замкнутости товарных и денежных потоков увеличенной территории повышается.

Нужно заметить, что замкнутые внутри рассматриваемой территории товарный и денежный оборот представляются более важными, чем открытый, или внешний, товарный оборот территории. Рассматриваемая экономическая территория существует в качестве самостоятельного территориального экономического субъекта только благодаря замкнутым внутри территории воспроизводственным и экономическим процессам.

Последовательное увеличение экономических территорий можно продолжать до тех пор, пока мы не объединим все мировое хозяйство в единую глобальную экономическую территорию. Для такой предельно крупной экономической территории все экономические связи, потоки товаров и денежные потоки становятся замкнутыми. Открытых экономических связей в этом предельном случае уже просто не существует.

С воспроизводственных позиций глобальная экономика означает, что весь продукт, потребляемый населением планеты, также и производится в границах этой предельно большой

экономической территории. Намерения производить какие-либо виды сырья на ближайшем спутнике нашей планеты пока остаются делом далекого будущего.

Воспроизводственные процессы в субъектах рыночных отношений. До настоящего момента были рассмотрены территориально организованные рыночные структуры. Однако ранее упомянутые субъекты этих рыночных структур сами по себе также имеют некоторую пространственную протяженность. Эти субъекты также могут рассматриваться с позиций экономического пространства. Экономическое пространство таких субъектов определенным образом привязано к географическому пространству, требуемому для их существования и функционирования.

Нужно признать, что внутри этих рыночных субъектов функционируют своеобразные нерыночные экономические отношения, а следовательно, протекают специфические экономические процессы, которые являются частью общего воспроизводственного процесса такого субъекта. В силу этих обстоятельств можно рассматривать некоторое внутреннее экономическое пространство таких рыночных субъектов, которое составлено из определенных частей такого субъекта, связанных своеобразными экономическими отношениями, обуславливающими материальные потоки внутри этих субъектов. В данном случае денежные потоки внутри этого субъекта не опосредуют материальные потоки внутреннего продукта между частями рассматриваемого субъекта.

Наличие собственного экономического пространства рыночных субъектов обусловлено возможностью разбиения этих субъектов на части. Однако такого рода части уже не могут рассматриваться в качестве самостоятельных рыночных субъектов. Наиболее крупными, с позиций нерыночного экономического пространства, могут выступать рыночные субъекты, построенные в форме различного рода иерархий. Такие крупные иерархии формируются в виде производственных компаний. Это также могут быть государственные учреждения или организации. Кроме того, такие иерархии формируются в рамках общественных организаций, таких как церковь, политические партии и т. д.

Составляющими частями такого рода внутреннего пространства могут быть различные подразделения этих субъек-

тов. Элементарными частями таких субъектов выступают отдельные люди, работники. Такие коллективные иерархические субъекты в экономическом рыночном пространстве выступают в качестве юридических лиц. Юридическое лицо в рыночном пространстве есть единый субъект.

Другой тип экономического субъекта представлен домашними хозяйствами. Этот тип отличается по своему внутреннему построению от иерархий.

И наконец, простейший тип экономического рыночного субъекта представлен отдельными независимыми и самостоятельными гражданами. Это отличает таких граждан от людей, выступающих в качестве составных частей иерархий и домашних хозяйств.

Различные виды экономического пространства в обозначенных видах организаций определяются разными типами экономических отношений, существующими между частями этих субъектов.

Первоначально нами были рассмотрены рыночные формы экономического пространства, поэтому обратимся в первую очередь к этому виду пространства. Между тем нужно признать, что отношения, в силу которых формируется этот вид пространства, видятся наиболее сложными по сравнению с двумя другими обозначенными видами — семейным и иерархическим.

Экономическая территория как субъект рыночных отношений, действующий на основе долговых денежных отношений. Основные типы отношений в семейной и иерархической формах организации рыночных субъектов. Товарный обмен, которым связаны субъекты рыночного хозяйства и который рассматривался первоначально в качестве главной формы связей, есть только внешняя видимость такого явления. В качестве самого явления выступает форма общественного хозяйства. Сущность такой формы хозяйства можно раскрыть, лишь обратившись к системе экономических отношений обмена товаров.

Система отношений товарного обмена довольно сложна. С одной стороны, это отношение спроса на определенный товар со стороны некоторого субъекта обмена или покупателя. Совокупность таких отношений представлена количеством покупателей в определенном периоде времени и количеством това-

ров, предлагаемых на рынке. С другой стороны, таким же образом могут быть представлены отношения предложения имеющихся в наличии товаров со стороны продавцов.

Спрос и предложение не есть общественные отношения. Это отношения покупателя и продавца к товарам. Общественным отношением является отношение цены на определенный товар между продавцом и покупателем.

Нужно помнить, что носителями каждого из перечисленных отношений выступают вполне конкретные субъекты рынка. Это означает, что суммировать количественные характеристики отношений спроса или предложения в принципе возможно, но это искажает изначальную модель рыночной системы. Подобное суммирование количественных характеристик спроса или предложения предполагает суммирование также и субъектов рынка или агрегирование этих субъектов. В качестве количественных характеристик отношений спроса или предложения выступают количество товара, на который предъявляется спрос, и количество товара, предлагаемого к продаже (обмену). Другими количественными характеристиками спроса и предложения выступают цена спроса и цена предложения определенного товара. Операции суммирования или агрегирования немедленно искажают отображение в модели пространственных характеристик рыночной системы.

Для сохранения адекватной модели существующей реальности требуется раздельное отображение каждого субъекта рыночной системы и отношений, связывающих отдельного субъекта с предметами обмена и другими субъектами рынка. Только таким образом возможно представление в создаваемой модели экономического пространства или экономической территории, что представляется в высшей степени важным для решения стоящих перед регуляторами рынка задач.

Полагаем, что главным типом отношений в рыночной системе выступают долговые отношения. Причиной тому служат следующие обстоятельства. Обмен одного товара на другой протекает в определенных временных рамках. Практически представляется невозможным обеспечить одновременный переход двух товаров из рук в руки двух субъектов. Реальным видится случай последовательного и разделенного во времени перехода сначала одного, а лишь затем через определенное время другого товара от одного субъекта к другому. В период,

разделяющий такой переход двух товаров, возникают долговые отношения. Эта ситуация является естественной и неизбежной в любой рыночной экономике.

Кроме того, нужно помнить, что деньги сами по себе являются долговыми отношениями или совокупным долговым отношением. По этой причине рыночная экономика, действующая благодаря функционированию денежного обращения, естественным образом есть экономика, функционирующая в системе специфических рыночных отношений, главными из которых выступают долговые отношения.

Если теперь мы обратимся к двум другим формам экономических организаций, то нужно указать главные типы экономических отношений, свойственных этим двум формам рыночных субъектов.

Более простым с позиций рассмотрения системы экономических отношений случаем видится форма экономической организации, представленная иерархией. Такая форма экономической системы функционирует благодаря наличию отношений управления. Эта форма экономической организации не в состоянии действовать сколько-нибудь продолжительное время, как мы выяснили ранее, самостоятельно и вне других форм организации. Таким способом действуют главные субъекты, осуществляющие процесс производства и реализующие свою продукцию на рынке. В современной экономике это производственные и торговые фирмы или компании.

Вместе с тем, так же как и в случае рыночной системы, основанной на долговых отношениях, воспроизводство которых требует наличия специфических рыночных институтов, воспроизводство отношений управления осуществляется также посредством своеобразных институтов. Следовательно, для функционирования системы управления требуется определенная система воспроизводства отношений управления, которая, в свою очередь, действует благодаря собственным специфическим отношениям.

Особое место занимают домашние хозяйства, выступающие в качестве рыночных субъектов, осуществляющих процесс производства товаров и предлагающих эти товары на рынке. В качестве таких рыночных производителей выступают, в частности, крестьянские или фермерские хозяйства. Это и в настоящее время одна из самых многочисленных форм субъектов

рыночных отношений. То же самое справедливо для малого семейного бизнеса вне сельского хозяйства.

Близкое положение к семейному бизнесу занимает производство индивидуальных предпринимателей. В этом случае должны отсутствовать отношения управления внутри данного субъекта рыночных отношений. Производство домашних хозяйств и производство отдельных граждан, работающих на рынок, принято характеризовать в качестве специфического уклада в рамках капиталистического способа производства, именуемого простым товарным производством. Рынок простых товаропроизводителей, вероятно, является самым древним и наиболее устойчивым типом рынка.

В силу ранее сказанного семью не представляется правильным назвать одним из институтов рыночной экономики. Скорее наоборот, видится справедливым назвать рыночную систему одной из форм воспроизводства материальных и нематериальных благ, предназначенных для потребления в семье, а значит, воспроизводства отдельных членов семьи и всей семьи в целом.

Семья, как мы помним, находится в центре систем организации производства материальных и нематериальных благ и, более того, сама способна производить блага для внутреннего потребления. За пределами домашнего хозяйства производство осуществляется рыночной системой, а также иерархически построенными системами. При этом нужно учитывать различные способы воспроизводства отношений управления в иерархиях исторически последовательных эпох.

1.4. ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ФИНАНСЫ: МИРОВОЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

В связи с присуждением в 2017 г. Нобелевской премии по экономике американскому экономисту Ричарду Талеру «За вклад в поведенческие финансы» всплеск повышенного внимания к данной проблематике неизбежен во всем мире.

Изучение зарубежного и российского опыта показало, что поведенческие финансы в России изучены мало. В качестве доказательств можно привести только некоторые примеры. Так, Н. П. Гришина в статье 2011 г. «Теория поведенческих финансов» [35] из зарубежных авторов ограничивается только упоминанием статьи Д. Канемана и А. Тверски «Теория перспектив: анализ решений при риске» (1979 г.). Аналогичная ситуация у В. А. Горецкой в статье 2014 г. [32].

А. И. Зотова, И. Г. Давыденко в статье 2012 г. [47] при исследовании финансового поведения домохозяйств ограничиваются работой Ш. Доу «Психология финансовых рынков» (2010 г.).

П. А. Анимица, изучая особенности финансового поведения домашних хозяйств в 2015 г., выделяет только трех мировых исследователей: Дж. М. Кейнса (1936 г.), Дж. Катона (1951 г.) и Дж. Дьюзенберри (1952 г.) [10].

В. П. Иваницкий, С. А. Александров в работе 2017 г. [50] останавливаются на статье Д. Канемана и А. Тверски «Теория перспектив: анализ решений при риске» (1979 г.) в интерпретации 1992 г.

Базой поведенческих финансов является «Теория потребления» (consumer choice) — одна из основополагающих дисциплин микроэкономики. Она исследует экономические решения, в особенности в области потребления частными экономически-

ми агентами. Из теории потребления сформировалась поведенческая экономика, которая и дала жизнь поведенческим финансам.

Данная статья призвана: во-первых, показать каркас основных зарубежных работ, из которых сформировалась и развивается теория поведенческих финансов; во-вторых, исследовать современное состояние теории поведенческих финансов в России; в-третьих, сформулировать основные выводы, которые будут способствовать сближению мировой и российской научной мысли, а также методологии расчета показателей поведенческих финансов населения.

Основные гипотезы, теории, концепции, направления дискуссионных исследований в мировой научной мысли нами отражены в табл. 11.

Как отмечает американский экономист, лауреат Нобелевской премии по экономике 2017 г. Р. Талер: «Основной текст Смита о том, что мы сейчас называем поведенческой экономикой, можно найти в его работе „Теория нравственных чувств“, изданной в 1759 г. Именно в этой книге Смит рассуждал о самоконтроле. Он проявил проницательность, когда изложил тему борьбы или конфликта между нашими „страстями“ и тем, что он называл „беспристрастным зрителем“» [144].

Дж. М. Кейнс предложил «фундаментальный психологический закон», в котором потребители являлись пассивными респондентами по текущим доходам, и он полностью игнорировал значимость потребительских инвестиций в формирование макроэкономики.

В отличие от Дж. М. Кейнса, Дж. Катона, которого многие называют «отцом-основателем поведенческой экономики» (founding father of behavioral economics) [179], акцентировал внимание на следующем:

а) микроэкономика является фундаментом макроэкономической теории, что было подтверждено Р. Э. Лукасом в 1972 г.;

б) рациональность присутствует в процессе принятия решения, а не в *результатах*, как было принято считать в это время. В 1957 г. Г. А. Саймон в работе «Модели человека: социальные и рациональные» при помощи математического аппарата сформулирует выводы о рациональном поведении человека в социальной среде (ограниченная рациональность). В более поздней работе «Рациональность как процесс и продукт мыш-

ления» (1978 г.) Г. А. Саймон отметит: «Экономическая теория занималась в основном результатами рационального выбора, а не процессом выбора. Но поскольку экономический анализ все более включает в орбиту своих интересов динамические аспекты выбора в условиях неопределенности, возрастающее значение приобретает изучение процессов выбора. За последние 20 лет, благодаря прежде всего исследованиям в области искусственного интеллекта и когнитивной психологии, наше понимание процедурной рациональности заметно продвинулось. Использование этих достижений в экономической теории могло бы существенно углубить наши представления о динамической рациональности и воздействии на процессы выбора институциональных структур, в рамках которых осуществляется выбор» [132, с. 18];

в) потребитель — сильный и независимый актор, чьи действия могут повлиять на сокращение или расширение макроэкономики, а поведенческая экономика будет определять дальнейшее научное развитие. Данное направление получает подтверждение в современных работах: Дж. А. Акерлофа (2002, 2007 гг.), Р. Талера (2015 г.), Р. Четти (2015 г.) и др.;

г) нет другой концепции, которая имеет большую роль в формировании экономического поведения, чем ожидания (expectations), — ожидания в отношении доходов влияют на отношения между текущими доходами и текущим потреблением (что противоречило гипотезе постоянного/перманентного дохода М. Фридмана 1957 г.). Данный вывод был подтвержден в 2002 и 2007 гг. американским экономистом Дж. А. Акерлофом;

д) имеет место контекстно-зависимая обработка информации: «Просмотр ситуации или проблемы в разных направлениях может объяснить разные реакции на одну и ту же экономическую ситуацию или различные ответы на одни и те же экономические проблемы» [19, с. 5]. В 1974 г. данную гипотезу развили Д. Канеман и А. Тверски в работе «Принятие решений в условиях неопределенности», а в 1979 г. формализовали ее в «Теории перспектив»;

е) экономические агенты используют относительные, а не абсолютные эталонные стандарты.

Кроме того, Дж. Катона развил научную инфраструктуру, необходимую для надежного измерения экономического поведения человека.

Эволюция теории поведенческих финансов

Год	Автор	Работа	Основная характеристика
1759	А. Смит (1723–1790) — шотландский экономист и философ	«Теория нравственных чувств» [139]	Основы поведенческой экономики, основы теории самоконтроля
1936	Дж. М. Кейнс (1883–1946) — английский экономист	«Общая теория занятости, процента и денег» [192]	Функция потребления описывает взаимосвязь между потреблением и располагаемым доходом. Кейнсианская «предельная склонность к потреблению» (Marginal propensity to consume, MPC)
1942, 1949, 1951, 1960	Дж. Катона (1901–1981) — американский психолог венгерского происхождения	«Война без инфляции: психологический подход к проблемам военной экономики» [191]; «Влияние изменения дохода на норму сбережений» [188]; «Психологический анализ экономического поведения» [189]; «Могущественный потребитель: психологическое исследование американской экономики» [190]	Основа поведенческой экономики. Психологический анализ экономического поведения (Psychological analysis of economic behavior)
1944	Дж. ф. Нейман (1903–1957) — венгеро-американский математик еврейского происхождения; О. Моргенштерн (1902–1977) — американский экономист немецкого происхождения	«Теория игр и экономическое поведение» [197]	Теория ожидаемой полезности (Expected utility theory)
1949, 1958	Дж. Дьюзенберри (1918–2009) — американский экономист	«Доход, сбережения и теория поведения потребителя» [183]; «Бизнес-циклы и экономический рост» [182]	Гипотеза относительного дохода (Relative Income Hypothesis, RIH)

Продолжение табл. 11

Год	Автор	Работа	Основная характеристика
1949, 1954, 1980	Ф. Модильяни (1918–2003) — американский экономист итальянского происхождения; Р. Брумберг — ученик Ф. Модильяни	«Колебания коэффициента сбережения — доход» [194]; «Анализ полезности и потребительская функция: интерпретация данных» [196]; «Анализ полезности и потребительская функция: попытка интеграции» [195]	Гипотеза жизненного цикла (Life-Cycle Hypothesis, LCH). Нобелевская премия Ф. Модильяни 1985 г. «За новаторский анализ сбережений и финансовых рынков»
1957	М. Фридман (1912–2006) — американский экономист	«Теория функции потребления» [184]	Гипотеза перманентного дохода (Permanent Income Hypothesis, PIH). Нобелевская премия 1976 г. «За достижения в области анализа потребления, истории денежного обращения и разработку монетарной теории, а также за доказательство сложности стабилизационной политики»
1957, 1978	Г. А. Саймон (1916–2001) — американский ученый в области социальных, экономических и политических наук	«Модели человека: социальные и рациональные» [203]; «Рациональность как процесс и продукт мышления» [204]	Концепция ограниченной рациональности (Bounded rationality). Один из основоположников поведенческой экономической теории (Behavioral economics). Нобелевская премия 1978 г. «За новаторские исследования процесса принятия решений в экономических организациях»

Год	Автор	Работа	Основная характеристика
1960, 1964, 1965	Г. Беккер (1930–2014) — американский экономист	«Экономический анализ рождаемости» [172]; «Человеческий капитал: теоретический и эмпирический анализ» [173]; «Теория распределения времени» [171]	Теория рационального выбора (Rational choice theory). Нобелевская премия 1992 г. «За распространение сферы микроэкономического анализа на целый ряд аспектов человеческого поведения и взаимодействия, включая нерыночное поведение»
1963	А. К. Андо (1929–2002) — американский экономист японского происхождения; Ф. Модильяни (1918–2003) — американский экономист итальянского происхождения	«Жизненный цикл» гипотез сбережения: обобщенные выводы и эксперименты» [168]	Развитие гипотезы жизненного цикла. Нобелевская премия Ф. Модильяни 1985 г. «За новаторский анализ сбережений и финансовых рынков»
1967	Дж. Тобин (1918–2002) — американский экономист	«Сбережение жизненного цикла и экономический рост» [206]	Нобелевская премия 1981 г. «За анализ финансовых рынков и их связь с принятием решений о расходах, занятости, производством и ценами»
1972, 1981	Р. Э. Лукас (р. 1937) — американский экономист	«Ожидание и нейтральность денег» [193]; «Рациональные ожидания и экономическая практика» [199]	Теория рациональных ожиданий (Rational expectations theory). Нобелевская премия 1995 г. «За развитие и изменение гипотезы рациональных ожиданий, изменение основ микроэкономического анализа и точки зрения на экономический анализ»

Продолжение табл. 11

Год	Автор	Работа	Основная характеристика
1974, 1979, 1991, 1992	Д. Канеман (р. 1934) — американский психолог израильского происхождения; А. Тверски (1937–1996) — израильский психолог; Дж. Кетч (р. 1933) — канадский экономист американского происхождения; Р. Талер (р. 1945) — американский экономист	«Принятие решений в условиях неопределенности» [209]; «Теория перспектив: анализ решений при риске» [187]; «Аномалии: эффект эндаумента, неприятие потерь и смещение статус-кво» [186]; «Достижения в теории перспектив: кумулятивное представление неопределенности» [208]	Теория перспектив (Prospect Theory) — экономическая теория, описывающая поведение людей при принятии решений, связанных с рисками. Обобщение теорий предпочтений на безразличные кривые. Нобелевская премия Д. Канемана 2002 г. «За применение психологической методики в экономической науке, в особенности — при исследовании формирования суждений и принятия решений в условиях неопределенности» (совместно с В. Смитом). Нобелевская премия Р. Талера 2017 г. «За вклад в поведенческие финансы»
1978	Р. Холл (р. 1943) — американский экономист	«Стохастические последствия жизненного цикла — гипотеза постоянного дохода: теория и доказательства» [185]	Теория потребления, согласно которой покупатель тратит деньги не с оглядкой на свой текущий доход, а в зависимости от ожидания будущего дохода
1978, 1981, 1988, 2015	Х. М. Шефрин (р. 1948) — американский экономист канадского происхождения; Р. Талер (р. 1945) — американский экономист	«Экономическая теория самоконтроля» [200; 202]; «Поведенческая гипотеза жизненного цикла» [201]; «Становление поведенческой экономики» [205]	Поведенческая гипотеза жизненного цикла (Behavioral Life-Cycle Hypothesis, BLCH, 1988). Нобелевская премия Р. Талера 2017 г. «За вклад в поведенческие финансы»
1987	Дж. Я. Кэмпбелл (р. 1958) — английский экономист	«Проверка гипотезы о постоянном доходе» [175]	Экономия на текущих расходах в целях «накопить на черный день»

Год	Автор	Работа	Основная характеристика
1989	С. П. Зельдес (нет данных) — американский экономист	«Ограничение потребности и ликвидности: эмпирическое исследование» [211]	Потребительские финансовые услуги
1991, 1997	Кр. Д. Кэрролл (нет данных, Harvard College, 1986) — американский ученый	«Рост потребления параллельно ростк дохода» [177]; «Сохранение страхового запаса и жизненный цикл / гипотеза перманентного дохода» [176]	Предупредительные сбережения (precautionary saving)
1994	А. С. Дитон (р. 1945) — американский экономист британского происхождения; Х. К. Пакссон (р. 1960) — американский экономист	«Интерпоральный выбор и неравенство» [181]	Модель жизненного цикла для эволюции неравенства потребления. Нобелевская премия А. С. Дитона 2015 г. «За анализ потребления, бедности и благосостояния»
2000, 2009	Р. Шиллер (р. 1946) — американский экономист	«Иррациональное изобилие»; «Как человеческая психология управляет экономикой и почему она имеет значение для глобального капитализма» (совместно с Дж. А. Акерлофом)	Нобелевская премия 2013 г. «За эмпирический анализ цен на активы»
2002, 2007	Дж. А. Акерлоф (р. 1940) — американский экономист	«Поведенческая макроэкономика и макроэкономическое поведение» [166]; «Отсутствующие мотивации в макроэкономике» [167]	Социальные нормы (номинальные цены, заработная плата и т. д.) являются недостающим элементом в макроэкономике
2010, 2016	О. П. Аттанасио (р. 1959) — итальянский экономист	«Потребление и сбережение: модели международного распределения и их последствия для общественной политики» [170], «Неравенство потребления» [169]	Изменения стандартной модели жизненного цикла
2015	Р. Четти (р. 1979) — индийский экономист	«Поведенческая экономика и общественная политика» [178]	Экономика становится более ориентированной на эмпирические проблемы. И поведенческая экономика будет играть главную роль в будущем научном развитии

Самое главное, фундаментальное, что останется из наследия Дж. Катона:

а) «разработка нового междисциплинарного подхода к изучению экономического поведения. Экономическое поведение — это изучение поведения в зависимости от того, как люди воспринимают и используют информацию» [179, с. 3–4];

б) «ядром поведенческой экономики является исследование принятия решений человеком, тогда как значительная часть экономической теории была связана с поведением рынков» [179, с. 1];

в) «понимание экономического поведения через тщательное наблюдение является лучшей основой для развития экономической теории» [179, с. 1].

Д. Канеман и А. Тверски в работе «Теория перспектив: анализ решений при риске» (1979 г.) обосновывают альтернативную модель, названную «Теорией перспектив» (Prospect Theory), т. е. «принятие решений в условиях двусмысленности или неясности (ambiguity or vagueness)» [187, с. 289]. Отталкиваясь от эмпирических наблюдений, теория перспектив описывает, как индивидуумы оценивают потери и выигрыши. Теория перспектив основывается на субъективизме и констатирует, что люди склонны переоценивать низкие вероятности возникновения альтернатив и недооценивать высокие вероятности.

До теории перспектив господствовала теория ожидаемой полезности (Expected utility theory), берущая основу с теории Бернулли (Даниэль Бернулли, 1700–1782 гг., швейцарский математик и физик) о полезности богатства, утверждающей, что если у двух людей одинаковое богатство, при прочих равных условиях, люди должны быть одинаково счастливы. Теория Бернулли была доминирующей более 250 лет, до теории ожидаемой полезности, основу которой разработали Джон фон Нейман и Оскар Моргенштерн, выпустившие в 1944 г. монографию «Теория игр и экономическое поведение».

Теория ожидаемой полезности была критикуема из-за своих недостатков, среди основных — учет такого явления, как избегание рисков. Избегание рисков — это следствие того, что люди переоценивают маленькие вероятности и недооценивают большие.

Американский экономист Дж. Дьюзенберри предложил функцию потребления, которая учитывает «привычки» или

«уровень жизни», или так называемую «гипотезу относительного дохода». В классической формулировке: если доходы населения падают, то и потребление должно падать пропорционально. Дж. Дьюзенберри отверг данную классическую формулу: как только привычки потребления приобретаются, от них трудно избавиться. Таким образом, изменения в доходах должны иметь несколько иные последствия для потребления. Определенные потребительские привычки формируются с высоким уровнем дохода, и от них сложно отказаться, несмотря на снижение доходов. Данная гипотеза не получила широкого распространения, поскольку появилась гипотеза жизненного цикла Ф. Модильяни.

Согласно Р. Талеру: «От Кейнса к Фридману и от Фридмана к Модильяни экономические агенты, чье поведение моделируют исследователи, будто все больше задумываются о будущем, что имплицитно подразумевает их способность проявить достаточно силы воли, чтобы отложить потребление на некоторый срок, например, в модели Модильяни — на несколько десятилетий» [144].

Работы Ф. Модильяни 1949, 1954 гг., как в свое время и работа Дж. Кантона 1949 г., заложили прочный базис дальнейших исследований ученых всего мира по данному направлению.

Впервые свою модель сбережений, основанную на жизненном цикле (гипотеза жизненного цикла), Ф. Модильяни опубликовал в 1949 г. в статье «Колебания коэффициента сбережения — доход» и затем углубил ее в 1954 г. в статье «Анализ полезности и потребительская функция», которую он написал вместе со своим учеником Ричардом Брамбергом. «Эту модель он развивал дальше в серии публикаций, написанных совместно с Альбертом Алдо, среди которых выделяются: „Тестирование гипотезы сбережений в течение жизненного цикла“, (Tests of the Life Cycle Hypothesis of Savings, 1957), „Постоянный доход и гипотеза поведения в течение жизненного цикла в отношении сбережений“ (The Permanent Income and the Life Cycle Hypothesis of Saving Behavior, 1960) и “Гипотеза сбережений в процессе жизненного цикла: агрегированное ее применение и тестирование“ (The Life Cycle Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests, 1963) и др.» [75].

Смысл гипотезы жизненного цикла Ф. Модильяни — люди делают разумный выбор в каждом возрасте, ограничиваясь денежными ресурсами, доступными в течение их жизни. В молодости люди будут экономить, чтобы на выходе на пенсию иметь необходимые сбережения.

По мнению многочисленных ученых: «Теория жизненного цикла Ф. Модильяни — прекрасная теория, поддерживаемая многолетними эмпирическими исследованиями, причем как сторонниками, так и противниками данной теории» [180, р. 5].

Значительный вклад внес Г. Беккер в работе «Экономический анализ рождаемости» (1960 г.), в которой он анализирует семью / домашнее хозяйство. Основой для экономики домашнего хозяйства, которая изучает потребление и трудовые ресурсы, выступают семейные решения, центром принятия которых является не индивид, а домохозяйство. В своей работе «Теория распределения времени» (1965 г.) Г. Беккер показывает, что члены семьи / домохозяйство предлагают свое время на рынке труда за оплату, а ее размер обеспечивает возможные затраты времени каждому потребителю.

Несмотря на Нобелевскую премию 1981 г. «За анализ финансовых рынков и их связь с принятием решений о расходах, занятостью, производством и ценами», Дж. Тобин активно исследовал потребление и сбережение домашних хозяйств. По мнению многих мировых исследователей: «Начиная с докторской диссертации (Тобин, 1947 г.), сбережения домашних хозяйств были центральным пунктом в повестке дня исследований и политики Тобина. После Фридмана (1957 г.), Модильяни (Модильяни и Брумберг, 1954 г.; Андо и Модильяни, 1963 г.), Тобин занимает третье место в отношении значимости его вклада в жизненный цикл / перманентный доход» [174, р. 8].

Р. Талер отмечает: «Чтобы снизить градус категоричности допущения, что богатство измеряемо, а также внести в теорию потребления и сбережения понятие ментального учета, я и Херш Шефрин предложили так называемую теорию поведенческого жизненного цикла / поведенческую гипотезу жизненного цикла. Она опирается на исходную идею о независимости потребления отдельного домохозяйства в заданный год от богатства, которым располагает эта семья на всю свою жизнь, но также независимости от ментального счета, на котором хранится это богатство» [144].

Д. Канеман, Дж. Кетч и Р. Талер в работе 1991 г. констатировали: «После более чем десяти лет исследований на эту тему мы убеждены в том, что эффект эндаумента, смещение статускво и неприятие потерь являются надежными и важными» [186, р. 205].

Р. Талер, лауреат Нобелевской премии по экономике 2017 г., представил экономическую концепцию ментального учета (Mental accounting), в которой утверждается, что физические лица делят свои текущие и будущие активы на отдельные, непередаваемые части. Согласно Р. Талеру люди думают о ценности в относительных, а не в абсолютных терминах; получают удовольствие не только от стоимости объекта, но и от качества сделки — ее транзакционной утилиты. Самым простым примером ментального учета является большая готовность платить за товар при использовании кредитных карт, чем наличными, и т. д.

С 2000 г. в США издается «Журнал поведенческих финансов» (The Journal of Behavioral Finance), который ранее назывался «Журнал психологии и финансовых рынков» (The Journal of Psychology and Financial Markets).

В современных условиях понятие сбережений населения трактуется по-разному. Исходя из анализа представленных в научной литературе определений сбережений населения, можно сделать следующие выводы:

□ на начальном этапе сбережения населения рассматривались как часть денежного дохода, формируемая на будущий период (в частности, с точки зрения Ю. И. Кашина [50, с. 12], Ю. М. Белугина [12, с. 24], Б. В. Ракитского, А. Н. Шохина [123, с. 233]), в дальнейшем они стали рассматриваться уже более широко — как денежный фонд, как комплексное социально-экономическое явление (в частности, по мнению А. Ю. Калмыкова [61, с. 4] и Х. В. Тайсумовой [143, с. 6, 11]);

□ большинство экономистов рассматривают сбережения населения по сути как положительную разницу между доходами и потреблением (в частности, Г. С. Панова [112, с. 24], А. В. Чернов [156, с. 10–14], О. Г. Аванесов [2, с. 6], Л. И. Ниворожкина, Т. В. Торопова [105, с. 31]);

□ некоторые экономисты при характеристике сбережений населения делают особый акцент на их инвестиционных целях

(в частности, Ю. М. Белугин [12, с. 24], А. В. Покудов [117, с. 11], И. И. Столяров [141, с. 12, 14–15], А. Ю. Калмыков [61, с. 4]);

▫ сбережения населения образуются только при условии удовлетворения минимальных текущих потребностей населения (в частности, так считают А. Ю. Баскаков [10, с. 118], О. Г. Аванесов [2, с. 6], А. В. Покудов [117, с. 11], А. С. Лапаев [73, с. 16]);

▫ сбережения населения рассматриваются как источник удовлетворения отложенного спроса (в частности, такого подхода придерживаются Н. И. Базылев, А. В. Бондарь, С. П. Гурко [8, с. 123], Н. Р. Геронина [24, с. 12]).

Таким образом, сбережения населения — это денежный фонд, формируемый за счет доходов населения, остающихся после покрытия минимальных текущих потребностей, и используемый преимущественно на удовлетворение отложенного спроса (нужды, потребности и инвестиционные цели).

Большинство экономистов рассматривают спрос с позиции макроэкономического регулирования, а не с позиции домашнего хозяйства. При этом спрос в большинстве исследований анализируется в самом широком смысле — с точки зрения потребительского спроса (в частности, Д. Н. Золотухин [46], Т. А. Козелецкая, Е. А. Герман, А. Г. Дмитриев [66], В. М. Мелкумян [99] в своих исследованиях рассматривают непосредственно потребительский спрос). Практически не выделены аспекты покупательского, платежеспособного и отложенного спроса (многими экономистами они рассматриваются как аналогичные понятия, в частности, М. В. Вартанова [19], О. Д. Ганкевич [23] особое внимание уделяют исследованию платежеспособного спроса, при этом рассматривая его как синоним потребительского спроса).

Анализируя имеющиеся подходы к толкованию экономической сущности и характеристики сбережений населения, можно выделить следующие их основные функции:

▫ распределительная — сбережения населения выступают перераспределительным инструментом между государством, населением и хозяйствующими субъектами;

▫ инвестиционная — сбережения населения используются в том числе и на инвестиционные цели;

▫ компенсационная — сбережения населения представляют своего рода резервный фонд, формируемый для покрытия непредвиденных («чрезвычайных») потребностей.

В современной литературе выделяются различные виды сбережений населения. Обобщив все представленные в экономической литературе подходы, можно представить классификацию сбережений населения в следующем виде (табл. 12).

Т а б л и ц а 12

**Классификация сбережений населения
с точки зрения различных критериев**

Классификация	Виды сбережений населения
По временному периоду	Краткосрочные (1–3 года); среднесрочные (3–5 лет); долгосрочные (более 5 лет)
По целевому назначению и функциональному направлению	Потребительские; резервные; инвестиционные
По форме	В форме денежных средств; в форме финансовых инструментов; в форме имущества

Примечание. Составлено по: [2, с. 9; 61, с. 16; 73, с. 18].

Таким образом, рассматривать сбережения населения можно с различных сторон — с точки зрения временных рамок, относительно целевого характера, в зависимости от самой формы и т. д. Наибольшее распространение и значимость имеет подход с позиции целевого назначения и непосредственно формы сбережений.

В российских научных исследованиях основными факторами и мотивами сбережений населения признаются [105, с. 30; 155, с. 22]:

- социально-экономическая ситуация, которая во многом зависит от инфляции, налоговой нагрузки, ключевой ставки и ставки рефинансирования, курса валюты и т. д.;
- временной критерий;
- необходимость формирования своего рода финансового резерва на непредвиденный, экстренный случай;
- необходимость удовлетворения крупных материальных потребностей;
- необходимость удовлетворения потребностей, связанных с национальными особенностями;
- эмоциональные и психологические мотивы;

□ другие факторы и мотивы.

При этом важно отметить, что в зависимости от этапа жизненного цикла человека перечень и степень влияния факторов может меняться.

Исходя из характеристики основных факторов сбережений населения можно видеть, что практически все факторы в той и или иной мере связаны со спросом.

В 1996 г. Государственный комитет РФ по статистике утвердил «Методику расчета баланса денежных доходов и расходов населения»¹, в которой было определено, что «Баланс является одним из инструментов социально-экономического анализа, характеризующим уровень жизни населения»².

В доходной части Баланса отражались поступления от различных источников, которые могли быть выявлены при помощи статистической и финансовой отчетности, выборочных обследований и других методов. В расходной части Баланса отражались трансферты, выплаченные населению, расходы на приобретение товаров и услуг, прирост сбережений населения во вкладах и ценных бумагах.

Следует отдельно акцентировать внимание на том, что в Балансе 1996 г. отражался именно «прирост сбережений населения во вкладах и ценных бумагах»:

«а) прирост вкладов в учреждениях Сберегательного банка;

б) прирост вкладов в коммерческих банках;

в) приобретение облигаций Российского внутреннего займа 1992 г. (сальдо);

г) приобретение облигаций Государственного сберегательного займа;

д) приобретение сертификатов РФ;

е) прирост (уменьшение) средств физических лиц, депонированных в банках для расчетов с использованием пластиковых карт;

ж) приобретение акций предприятий»³.

¹ Методика расчета баланса денежных доходов и расходов населения (утв. постановлением Государственного комитета РФ по статистике от 16 июля 1996 г. № 61).

² Там же.

³ Там же.

В 2014 г. Федеральная служба государственной статистики РФ утвердила «Методологические положения по расчету показателей денежных доходов и расходов населения»¹, отменив Методику 1996 г.

Нововведениями Методологических положений по расчету показателей денежных доходов и расходов населения 2014 г. стали:

а) расширение перечня целевой направленности показателей денежных доходов и расходов населения;

б) расчет денежных доходов населения (трудовые доходы, социальные выплаты, доходы от собственности, прочие денежные поступления);

в) формирование компонентов расходов населения (потребительские расходы; расходы на оплату обязательных платежей и разнообразных взносов, прочие расходы населения);

г) порядок формирования компонентов сбережений населения.

В частности, порядок формирования компонентов сбережений населения с 2014 г. включает восемь основных показателей:

1) прирост (уменьшение) сбережений во вкладах и ценных бумагах;

2) прирост (уменьшение) средств на счетах индивидуальных предпринимателей;

3) прирост (уменьшение) задолженности по заработной плате;

4) прирост (уменьшение) наличных денег у населения;

5) расходы на приобретение иностранной валюты;

6) расходы на покупку недвижимости;

7) покупка населением и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами скота и птицы;

8) прирост (уменьшение) задолженности по кредитам.

Общий прирост сбережений населения определяется как сумма 8 вышеперечисленных основных показателей.

В табл. 13 представлен сравнительный структурный анализ расходов населения по методологиям 1996 г. и 2014 г.

¹ Методологические положения по расчету показателей денежных доходов и расходов населения (утв. приказом Федеральной службы государственной статистики РФ от 2 июля 2014 г. № 465).

Таблица 13

Структура расходов населения России по методологиям 1996 г. и 2014 г., %

Расходы и сбережения	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015/ 1997
Методология 1996 г. и 2014 г.																				
1. Покупка товаров и оплата услуг	68,7	77,7	78,5	75,5	74,6	73,2	69,1	69,9	69,5	69,0	69,6	74,1	69,8	69,6	73,5	74,2	73,6	75,3	71,0	+2,3
Методология 1996 г.																				
2. Обязательные платежи и взносы	6,3	6,1	6,6	7,8	8,9	8,6	8,3	9,1	10,1	10,5	11,8	12,3	10,5	9,7	10,3	11,1	11,7	11,8	10,9	+4,6
Методология 2014 г.																				
2. Обязательные платежи и взносы	6,2	6,1	6,6	7,8	8,9	8,6	8,3	8,9	8,3	8,8	9,7	11,2	9,9	9,3	9,9	10,8	11,5	11,7	10,8	+4,6
Методология 1996 г.																				
3. Прирост сбережений населения	2,4	2,5	5,3	7,5	8,9	10,9	12,7	11,0	10,4	10,3	9,6	5,4	13,9	14,8	10,4	9,9	9,8	6,9	14,3	+11,9
Методология 2014 г.																				
3. Прирост сбережений населения	23,4	14,5	13,1	13,9	14,6	16,4	20,0	19,4	20,6	18,8	16,9	14,4	19,9	18,8	15,0	15,0	14,2	12,8	18,6	-4,8
Методология 2014 г.																				
4. Превышение доходов над расходами	1,6	1,7	1,8	2,8	2,0	1,7	2,7	1,8	1,5	3,4	3,8	0,3	0,4	2,3	1,6	0,0	0,7	0,2	-0,4	+1,2
Баланс	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

Примечание. Рассчитано по: Структура использования денежных доходов. — URL : http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/urov/urov_14kv.htm (с обновлением на 22 мая 2017 г.).

Исходя из данных табл. 13 можно сформулировать следующие выводы:

1) за отчетные 19 лет (1997–2015 гг.) потребительские расходы в структуре по методологиям 1996 г. и 2014 г. не изменились, несмотря на включение показателя «доходы от собственности» и пр.;

2) небольшие изменения произошли в структуре по показателю «обязательные взносы и платежи» с 2004 г. за счет нового показателя «проценты, уплаченные населением за кредиты (включая валютные), предоставленные кредитными организациями»;

3) значительные изменения произошли по показателю «прирост сбережений населения» по методологии 2014 г. за счет включения в него:

а) расходов, которые по методологии 1996 г. были самостоятельными статьями баланса денежных доходов и расходов населения: расходы на покупку недвижимости (в методологии 1996 г. назывались «покупка жилых помещений»), расходы на приобретение иностранной валюты;

б) новых показателей: прирост (уменьшение) средств на счетах индивидуальных предпринимателей, прирост (уменьшение) задолженности по заработной плате, покупка населением и крестьянскими (фермерскими) хозяйствами скота и птицы, прирост (уменьшение) задолженности по кредитам.

Связь спроса и сбережений населения подтверждается статистическими показателями (см. табл. 13).

Проведенное исследование позволило сформулировать три основных вывода.

1. В мировой научной мысли при исследовании теории поведенческих финансов применяется междисциплинарный подход. Можно привести такие его характеристики, как разноплановость, комплексность, многообразие, совместные исследования ученых разных стран. Поведенческие финансы изучают математики, экономисты, психологи, социологи и др. Прямо или косвенно над проблематикой поведенческих финансов работали следующие лауреаты Нобелевской премии по экономике: М. Фридман (1976 г.), Г. А. Саймон (1978 г.), Дж. Тобин (1981 г.), Ф. Модильяни (1985 г.), Г. Беккер (1992 г.), Р. Э. Лукас (1995 г.), Д. Канеман (2002 г.), Р. Шиллер (2013 г.), А. С. Дитон (2015 г.), Р. Талер (2017 г.).

2. В российской научной мысли теория поведенческих финансов является малоизученной по сравнению с достижениями последних мировых исследований. Работы российских авторов по данной тематике характеризуются рассмотрением отдельных составляющих поведенческих финансов (потребление населения, сбережения населения, инвестиционная политика населения и т. д.).

3. Российская статистика движется в направлении совершенствования методологического инструментария теории поведенческих финансов, но данный процесс сильно затянут. К настоящему времени на мировом уровне применяются такие показатели, как доход домохозяйства (располагаемый доход), сбережения населения (чистые сбережения, норма сбережений домохозяйств), распределение (уровень бедности, уровень риска бедности, материальная депривация) и т. д., что расширяет эмпирическую базу для развития теоретических исследований поведенческих финансов.

ГЛАВА 2

ДЕНЬГИ КАК ЭЛЕМЕНТ ЦЕНТРАЛИЗОВАННОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ

2.1. Инфляция в современной России и ее влияние на развитие экономики

Проблема инфляции является одной из главных при разработке и реализации экономической политики государства. Это обусловлено существенным влиянием инфляционных процессов на все стороны экономического положения страны: экономический рост, инвестиции, уровень жизни, состояние денежной-кредитной и финансовой систем, внешнеэкономические связи и т. д. Вместе с тем преодоление инфляции возможно различными, часто противоположными методами, в зависимости от специфики инфляции, преобладания различных ее типов и поставленных при этом задач.

Как известно, инфляция спроса имеет монетарный характер, в связи с чем антиинфляционные меры должны быть направлены на ограничение прироста денежной массы в обращении, уменьшение совокупного спроса в экономике. С точки зрения экономической теории механизм ее действия отражает монетаристский подход к исследованию инфляционных процессов, когда инфляция рассматривается как чисто денежное явление, связанное с увеличением денежной массы в экономике. По мнению монетаристов, именно деньги выступают главным фактором экономической системы. Отсюда вытекает трактовка инфляции в монетаристской теории. М. Фридмен отмечал, что «инфляция всегда и везде представляет собой денежное явление, возникающее и сопровождаемое более быстрым ростом денежной массы по сравнению с объемом производства» [152, с. 106]. Инфляция издержек обусловлена затратными причинами, и ее преодоление возможно на основе снижения средних и предельных издержек и увеличения совокупного предложения. Фридмен полагал, что теория инфляции издержек имеет очень ограниченное применение. Он писал: «Если

рост издержек создаст денежную экспансию, которая иначе не возникла бы, то действие последней, самое большее, ограничится временным повышением общего уровня цен, сопровождаемым безработицей и последующей тенденцией к общему снижению цен» [152, с. 110]. Опыт реформирования российской экономики в 1990–2000-е годы показал, что увеличение затрат в результате повышения цен на топливно-энергетические и сырьевые ресурсы, производимые в монополистических и олигополистических отраслях, не сводится к временному росту общего уровня цен. Низкий уровень использования производственных мощностей обуславливает перманентное увеличение средних и предельных издержек, что создает объективную основу для последующего роста цен. Это не означает, что при инфляции издержек не увеличивается денежная масса. В результате увеличения затрат и роста цен объективно за повышением общего уровня цен в экономике последует рост денежной массы, который, в свою очередь, может способствовать развитию инфляции. Однако в данном случае, хотя связь между повышением общего уровня цен и увеличением денежной массы очевидна, общепризнанная сторонниками монетаристской теории основная причина инфляции может стать ее следствием.

Поскольку увеличение объема национального производства, более полное использование производственных мощностей в условиях рыночной экономики невозможно без соответствующего совокупного спроса, то меры борьбы с инфляцией издержек, связанные с увеличением совокупного предложения, одновременно предполагают формирование и развитие совокупного спроса. При этом также решаются задачи экономического роста, развития инвестиционной активности в стране, повышения уровня жизни населения. Очевидно, что в этом случае возникает вероятность определенного развития инфляции спроса. Поэтому задача государственных органов состоит в оптимальном сочетании различных мер, с тем чтобы эффект преодоления инфляции издержек превысил эффект развития инфляции спроса.

В Российской Федерации в 1990–2000-х годов, как показали исследования автора, преобладает инфляция издержек [54–56].

Прямая зависимость между приростом денежной массы и темпами инфляции, на которой основана монетаристская

теория и которая характерна для инфляции спроса, наблюдалась относительно редко. Данные табл. 14 подтверждают это.

Таблица 14

**Динамика темпов прироста денежной массы
и уровня инфляции в России в 1999–2016 гг.**

Год	Темп прироста денежного агрегата М2, %	Уровень инфляции, %	Прямая (+) или обратная (–) зависимость между изменением показателей в столбцах 2 и 3
1	2	3	4
1999	57,5	36,5	–
2000	61,0	20,2	–
2001	39,9	18,6	+
2002	32,4	15,1	+
2003	50,4	12,0	–
2004	35,8	11,7	+
2005	38,5	10,9	–
2006	48,7	9,0	–
2007	43,5	11,9	–
2008	0,8	13,3	–
2009	17,7	8,8	–
2010	31,1	8,8	...
2011	21,0	6,1	+
2012	12,2	6,6	–
2013	14,7	6,5	–
2014	1,5	11,4	–
2015	11,3	12,9	+
2016	9,2	5,4	+

Примечание. Центральный банк Российской Федерации. — URL : <http://www.cbr.ru>.

Из табл. 14 видно, что прямая зависимость между темпом прироста денежного агрегата М2 и уровнем инфляции за 18 последних лет наблюдалась только шесть раз.

Преобладание инфляции издержек в России и действия затратных факторов подтверждают и другие исследователи. Так, В. Д. Дасковский и В. Б. Киселев полагают, что решение проблемы инфляции должно осуществляться «на базе признания ее немонетарного характера» [37, с. 38]. М. В. Ершов считает, «что не следует преувеличивать вероятность больших инфляционных рисков вследствие расширения рублевой массы», так как в России относительно низкий коэффициент монетизации экономики [42, с. 17].

В Российской Федерации коэффициент монетизации рассчитывается как отношение денежного агрегата М2 к номинальному ВВП. При этом в качестве показателя денежной массы обычно используется денежный агрегат М2 в широком значении («broadmoney») с учетом депозитов в иностранной валюте. В результате использования монетаристских методов преодоления инфляции коэффициент монетизации в России в первые годы рыночных реформ существенно сократился — с 61,2 % в 1991 г. до 12,3 % в 1995 г., что было значительно ниже, чем в развитых странах. Так, в 1995 г. коэффициент монетизации составлял: в США — 57,0 %; во Франции — 64,3; в Японии — 112,7; в Швейцарии — 124,8 %. Ниже, чем в нашей стране, он был в тот период только в семи государствах на территории бывшего СССР, семи африканских странах и двух странах Азии. Это привело к широкому использованию взаимозачетов, бартерных сделок, росту неплатежей, увеличению задолженности по заработной плате. При этом происходил спад производства, существенное снижение инвестиций, уменьшение реальных доходов населения. В дальнейшем коэффициент монетизации в Российской Федерации увеличивался и к концу 2012 г. составил 45%. Однако он по-прежнему значительно ниже, чем в США, развитых европейских странах, Китае и Японии, где он превышает 80 %, а в некоторых странах и 200 %.

Одной из важных проблем современной экономики России является достижение экономического роста. Он возможен и экстенсивным путем без увеличения инвестиций на основе более полного использования имеющихся производственных мощностей. Однако экономическое развитие страны предполагает качественное изменение и обновление техники, которое невозможно без инвестиционных расходов.

Поскольку источником инвестиций служат сбережения, то повышение их нормы должно влиять на повышение инвестиционной активности. Однако взаимосвязь сбережений и инвестиций более сложная. Использование сбережений в качестве инвестиций возможно при наличии стимула, который в значительной степени определяется потребительским спросом в экономике. В связи с этим размеры потребления могут оказывать не меньшее влияние на величину инвестиций, чем величина сбережений.

Отмеченная взаимосвязь обусловлена тем, что инвестиции целесообразны только при условии высокой загрузки действующих производственных мощностей и наличии соответствующего потребительского спроса на продукцию. Если потребительские расходы являются относительно низкими по сравнению с потенциальными возможностями, определяемыми действующими производственными мощностями, то высокая норма сбережений не приведет к росту инвестиций, так как последние не имеют экономического смысла в связи с неполным использованием имеющейся техники и рабочей силы. В частности, в Российской Федерации уровень загрузки производственных мощностей в производстве машин и оборудования, электрооборудования, электронного и оптического оборудования, транспортных средств и оборудования в 2015 г., по данным Росстата, не превышал 46 %; в текстильном и швейном производстве — 62%; в производстве пищевых продуктов (за исключением мяса птицы и сахара) — 66 %¹.

Напротив, рост потребительского спроса стимулирует увеличение инвестиционной активности при той же и даже меньшей склонности к сбережениям благодаря эффекту мультипликатора. Например, в 1999 г. рост текущего потребительского спроса в России привел к увеличению валовых инвестиций после продолжительного и существенного их снижения в предшествующий период, хотя доля валового накопления основного капитала в использованном ВВП составила 14,4 % и была ниже, чем в период 1995–1996 гг. (21,0 и 20,0 % соответственно). Эта тенденция сохранилась и в 2000–2006 гг. В 2014–2016 гг. удельный вес валового накопления основного капитала в использованном ВВП был на уровне 1995–1996 гг. при снижении инвестиций в основной капитал².

В последние годы проблема инвестиционной активности в Российской Федерации сохраняет свою актуальность. По данным Росстата, коэффициент обновления основных фондов в Российской Федерации за период 2008–2015 гг. снизился с 4,4 до 3,9 %; степень износа основных фондов возросла с 43,4 до

¹ Федеральная служба государственной статистики. — URL : <http://www.gks.ru>.

² Рассчитано по: Федеральная служба государственной статистики. — URL : <http://www.gks.ru>

48,8 %; фондоотдача уменьшилась со 102,0 до 93,3 %¹. При этом только 15,6 % общего объема инвестиций РФ направляется в обрабатывающий сектор, в том числе на производство машин и оборудования — лишь 0,9 % [142, с. 49]. Удельный вес инновационно активных организаций в РФ составляет около 10 %, тогда как в развитых странах этот показатель выше примерно в 5–8 раз [29, с. 133].

Значительное влияние на динамику инвестиционных расходов оказывает развитие инфляционных процессов в стране. Однако взаимосвязь инфляции и инвестиций неоднозначна, что обусловлено противоречивостью инфляции спроса и издержек. С одной стороны, инвестиции являются составной частью совокупного спроса в экономике и, при прочих равных условиях, могут выступать причиной развития инфляции спроса. С другой стороны, они способствуют росту совокупного предложения в экономике, что препятствует развитию инфляции издержек. Что касается обратного влияния, то, как правило, высокие темпы инфляции оказывают отрицательное влияние на изменение инвестиций. Так, в трансформируемой российской экономике 1990-х годов высокие темпы инфляции в сочетании со снижением реальных доходов населения и потребительского спроса, низкой загрузкой производственных мощностей и высокими процентными ставками по кредитам привели к существенному снижению инвестиций в основной капитал. В 1998 г. в сопоставимых ценах они составили только 27,8 % от уровня 1990 г.² Данные о взаимосвязи темпов инфляции и инвестиций в основной капитал в 1997–2016 гг. представлены в табл. 15.

Как можно видеть, уменьшение темпов инфляции сопровождалось увеличением инвестиций в основной капитал в течение 13 из 20 последних лет. Особенно наглядно эта зависимость проявилась в период 1999–2006 гг., когда в условиях высоких мировых цен на нефть проводилась экономическая политика стимулирования совокупного спроса в российской экономике: снижение ставки рефинансирования, ставок налогов, увеличение реальных доходов населения, стимулирование инвестици-

¹ Федеральная служба государственной статистики. — URL : <http://www.gks.ru>.

² Рассчитано автором по: Федеральная служба государственной статистики. — URL : <http://www.gks.ru>

онных расходов. Так, ставка рефинансирования ЦБ снизилась с 55 % в июне 1999 г. до 11 % в октябре 2006 г.¹

Т а б л и ц а 15

**Динамика темпов инфляции и инвестиций
в основной капитал в России в 1997–2016 гг.
(на конец периода)**

Год	Темп инфляции за период, определяемый по ИПЦ, %	Изменение инвестиций в основной капитал, % к предыдущему году	Прямая (+) или обратная (–) зависимость между изменением показателей в столбцах 2 и 3
1	2	3	4
1997	11,0	95,0	+
1998	84,4	88,0	–
1999	36,5	105,3	–
2000	20,2	117,4	–
2001	18,6	111,7	–
2002	15,1	102,9	–
2003	12,0	112,7	–
2004	11,7	116,8	–
2005	10,9	110,2	–
2006	9,0	117,8	–
2007	11,9	123,8	+
2008	13,3	109,5	+
2009	8,8	86,5	+
2010	8,8	106,3	...
2011	6,1	110,8	–
2012	6,6	106,8	+
2013	6,5	100,8	–
2014	11,4	98,5	–
2015	12,9	89,9	–
2016	5,4	99,1	+

Примечание. Федеральная служба государственной статистики. — URL : <http://www.gks.ru>.

Следует заметить, что значительное снижение темпов инфляции в 2016 г. (до 5,4 %) не привело к росту инвестиций в основной капитал, так как, в отличие от периода начала 2000-х годов, оно было связано с принятием противоположных мер, объективно направленных на значительное сокращение совокупного спроса в экономике: уменьшение реальных доходов

¹ Центральный банка Российской Федерации. — URL : <http://www.cbr.ru>.

населения, снижение инвестиционной активности, незначительное снижение ключевой ставки процента по сравнению с сокращением уровня инфляции (в июне 2017 г. она установлена ЦБ РФ на уровне 9 % при темпе инфляции в 2016 г. — 5,4 % и его снижении в первой половине 2017 г.). Аналогичные меры использовались в Российской Федерации и в 1990-е годы, что тоже привело к уменьшению темпов инфляции к 1997 г. до 11,0 %, но и к существенному снижению реального ВВП и другим негативным процессам в экономике страны (после дефолта в августе 1998 г. темпы инфляции существенно возросли). В последние годы в российской экономике наблюдалась похожая ситуация. Так, по данным Росстата, в 2015 г. физический объем ВВП снизился на 2,8 %, в 2016 г. — на 0,2 %. При этом инвестиции в основной капитал в 2015 г. сократились на 10,1 %, в 2016 г. — на 0,9 %; реальные доходы населения в 2015 г. уменьшились на 3,2 %, в 2016 г. — на 5,9 %; оборот розничной торговли снизился в 2015 г. на 10,0 %, в 2016 г. — на 5,2 %¹.

Представляет научный интерес также взаимосвязь между уровнями инфляции и безработицы в современной российской экономике. Одним из первых исследователей взаимозависимости инфляции и безработицы был английский экономист А. Филлипс, который в 1958 г. проанализировал взаимосвязь между уровнем безработицы и ставкой заработной платы в Великобритании за прошедший почти столетний период и установил обратную зависимость между ними [198]. В дальнейшем данная взаимосвязь была интерпретирована как обратная зависимость между уровнями инфляции и безработицы и, выраженная в графической форме, получила название кривой Филлипса.

Анализ развития экономики России показывает неоднозначную зависимость между темпами инфляции и безработицы. Так, за период с 1994 по 1997 г. в России снижались темпы инфляции при повышении уровня безработицы. Однако начиная с 1998 г. происходят изменения, которые противоречат кривой Филлипса. Так, в 1998 г. уровень инфляции значительно увеличился по сравнению с 1997 г. (767 %) и составил 84,4 % при повышении уровня безработицы на 12,7 %. В 1999—

¹ *Федеральная служба государственной статистики*. — URL : <http://www.gks.ru>.

2005 г. ежегодно снижались и темпы инфляции, и уровень безработицы, за исключением 2003 г. В последующие девять лет обратная зависимость наблюдалась только четыре года [53]. В 2014–2016 гг. в России наблюдались стагфляционные процессы, хотя, по данным Росстата, безработица в стране не увеличивалась. Так, В. Мау, называя стагфляцию ключевой проблемой современной макроэкономики, считает, что ее «следует признать, несмотря на отсутствие роста безработицы (достаточно резкое торможение при скачке инфляции)» [97, с. 20]. Это означает, что обратная зависимость между уровнями инфляции и безработицы, соответствующая кривой Филлипса, в России практически отсутствует.

Инфляционные процессы в Российской Федерации в значительной степени взаимосвязаны с внешнеэкономическими отношениями страны. Поэтому наряду с традиционными типами инфляции, которые анализируются в экономической литературе: спроса и издержек, мы выделяем внешнеэкономическую инфляцию. В качестве основных показателей, которые ее характеризуют, выступают валютный курс, чистый экспорт страны и таможенные пошлины. В экономике России наиболее существенной является взаимосвязь валютного курса и инфляционных процессов.

Динамика обменного курса национальной валюты влияет на темпы инфляции многосторонне через различные факторы. В частности, в условиях, когда в стране существует дефицит государственного бюджета, правительство может осуществлять его покрытие, используя различные источники: эмиссию денег, кредитные ресурсы или валютные резервы. При этом механизм установления обменного курса национальной валюты и его динамика влияют на возможности финансирования дефицита бюджета и развитие инфляционных процессов.

Как известно, различают системы фиксированных (твердых), плавающих и управляемо плавающих валютных курсов. При фиксированном обменном курсе центральному банку целесообразно для его поддержания осуществлять обмен национальной валюты на иностранную, используя имеющиеся валютные резервы. Покупка иностранной валюты и рост валютных резервов ведут к увеличению предложения национальных денег, и наоборот, продажа иностранной валюты и сокращение

валютных резервов к его уменьшению. При использовании системы плавающих валютных курсов центральный банк не обязан поддерживать определенный обменный курс, который устанавливается в результате действия механизма спроса и предложения на валютном рынке. Однако в действительности центральные банки различных государств, в зависимости от экономической ситуации в стране, участвуют в операциях на валютном рынке, влияя при этом на изменение ценности национальной валюты и при плавающем валютном курсе. При фиксированном валютном курсе обменный курс является экзогенной переменной, а денежная масса — эндогенной величиной, которая определяется внутренними условиями макроэкономического равновесия на денежном рынке. При плавающем валютном курсе наблюдается противоположное соотношение между валютным курсом и массой денег в обращении.

Увеличение предложения национальных денег, при прочих равных условиях, способствует росту курса иностранной валюты. В этом случае при использовании системы фиксированного валютного курса центральному банку необходимо осуществлять валютную интервенцию, продавая часть своих валютных резервов, для предотвращения девальвации национальной валюты и развития инфляционных процессов. Если национальная валюта обесценивается при увеличении предложения денег в условиях системы плавающих валютных курсов, а центральный банк не проводит валютную интервенцию, то по мере снижения курса национальной валюты будут пропорционально расти цены импортных, а затем и отечественных товаров.

Повышение цен ведет к увеличению транзакционного спроса на деньги со стороны хозяйствующих субъектов. Для поддержания курса национальных денег центральный банк может продавать их на валютном рынке, приобретая иностранную валюту. При этом удовлетворяется спрос на национальные деньги населения и увеличиваются валютные резервы центрального банка. Однако повышение цен, связанное с девальвацией национальной валюты, влияет на снижение покупательной способности денег, уменьшение реальных денежных остатков хозяйствующих субъектов и их богатство.

Девальвация национальной валюты является одной из важных причин внешнеэкономической инфляции в стране.

Прежде всего это проявляется через увеличение цен на импортные товары, даже если за границей цены на них не изменились. При прочих равных условиях выгоднее становится экспорт продукции, что влияет на сокращение внутреннего предложения. Если экспорт страны характеризуется значительным удельным весом материальных ресурсов, то снижение курса национальной валюты означает в первую очередь увеличение вывоза сырья, так как продукция обрабатывающей промышленности в значительной степени является неконкурентоспособной на мировом рынке. Так, по данным Росстата, в 2015 г. доля минеральных продуктов в экспорте страны составляла 63,8 %, а машин, оборудования и транспортных средств — только 7,4 %¹. В результате совокупное предложение материальных ресурсов в стране снижается, что объективно влияет на повышение внутренних цен и развитие инфляционных процессов.

С одной стороны, девальвация рубля стимулирует увеличение российского экспорта, ведет к повышению доходов экспортоориентированных отраслей, а следовательно, и поступлений в государственный бюджет; с другой стороны, она сдерживает импорт высокопроизводительной техники, способствует дальнейшему вывозу капитала, препятствует увеличению инвестиций и экономическому росту. Из-за низкого курса рубля повышается удельный вес расходов федерального бюджета, направляемых на обслуживание государственного внешнего долга, и уменьшаются возможности финансирования национальной экономики, но главное — снижаются доходы населения.

На динамику валютного курса рубля в РФ значительное влияние оказывает конъюнктура мировых цен на экспортируемые из страны товары, так как их динамика ведет к изменению величины поступления валютной выручки в Россию и к уменьшению доходов государственного бюджета. Так, низкие мировые цены на топливно-энергетические и сырьевые ресурсы вели к падению курса рубля и увеличению темпов инфляции в России (так было, например, в 1998 г., когда мировые цены на нефть снизились в 1,4 раза). Напротив, существенное увеличение мировых цен на нефть в 1999–2004 гг. сопровождалось сначала замедлением темпов роста курса доллара в 1999–2002 гг., а в 2003–2004 гг. — его снижением и повышением курса рубля.

¹ *Федеральная служба государственной статистики*. — URL : <http://www.gks.ru>.

Аналогичная зависимость наблюдалась и в последние годы. Существенное снижение мировых цен на нефть марки Брент в 2014 г. со 107 дол. за баррель в январе до 57 дол. в декабре повлекло за собой повышение курса доллара к рублю на 71,9 %, а дальнейшее снижение в аналогичные периоды 2015 г. с 49 до 36 дол. за баррель — к росту курса доллара еще на 29,5 %. И наоборот, повышение мировых цен в 2016 г. с 34 до 56 дол. за баррель — к снижению курса доллара на 6,8 %.

Между темпами инфляции и динамикой обменного курса национальной валюты существует определенная зависимость. В российской экономике она проявлялась достаточно четко на протяжении 1990–2000-х годов.

Так, обменный курс рубля к доллару повышался за 23 последних года только в течение шести лет. При этом четыре года из шести снижались и темпы инфляции. В остальные годы, когда наблюдалась девальвация рубля, в значительной степени проявлялась не менее важная закономерность: при снижении темпов падения курса рубля в основном уменьшались и темпы инфляции. Такая ситуация наблюдалась в течение девяти лет анализируемого периода. При этом в 1995, 1996, 1997, 1999, 2000, 2002, 2009 гг. уровень инфляции снижался, в 2010 г. не изменился, и только в 2015 г. темпы инфляции возросли. Вместе с тем следует отметить, что существенное влияние снижения валютного курса рубля на увеличение уровня инфляции в стране однозначно проявлялось в периоды значительной девальвации рубля: в 1998, 2008, 2014 и 2015 гг.¹

В периоды существенной девальвации рубля и развития инфляционных процессов Банк России обычно повышал ставку рефинансирования (с 2013 г. — ключевую ставку процента), что влияет на возможности кредитования и инфляционные процессы в экономике.

Кредитование ведет к повышению спроса получателей кредитов на материальные и трудовые ресурсы. Важную роль кредита в развитии инфляции отмечал еще Дж. Ст. Милль, утверждавший, что «банкноты, векселя или чеки как таковые вообще не оказывают воздействия на цены. На цены влияет кредит, причем не имеет значения, какие формы он принимает и приводит ли к увеличению каких-либо переводных средств,

¹ Центральный банка Российской Федерации. — URL : <http://www.cbr.ru>.

способных войти в обращение, или нет» [100, с. 276]. Он полагал, что спрос на товар каждого человека «равен общей величине его денежных ресурсов и кредита, вместе взятых, поэтому цена растет пропорционально и тому, и другому» [100, с. 277]. Если торговцы рассчитывают на получение прибыли, то для закупок товаров они могут использовать банковский кредит или векселя. Милль критически относился к распространенной в тот период точке зрения, что цены повышаются в результате выпуска банкнот в обращение эмиссионными банками. По его мнению, увеличение банкнотного обращения не предшествует спекуляции и не порождает ее, а следует за ней и, возможно, усиливает. Й. Шумпетер подчеркивал, что «кредит — это в основном создание покупательной способности для передачи ее предпринимателю» [160, с. 216]. В свою очередь «создание покупательной способности в принципе характеризует способ, которым осуществляется развитие в современной экономике» [160, с. 216]. Новая покупательная сила добавляется к той, которая существовала до этого. В результате «возникает новый спрос, который поднимает цены на производственные услуги и таким образом частично ослабляет спрос, существовавший до последнего времени» [160, с. 219].

Объем предоставляемых кредитов зависит от процентной ставки по кредитам. Однако влияние процентной ставки на уровень инфляции неоднозначно и зависит от преобладающего типа инфляции: при выраженной инфляции спроса низкие ставки процента способствуют ее развитию; в случае преобладания инфляции издержек, когда рост цен сочетается со спадом производства, невысокая ставка процента, стимулируя развитие производства и снижение средних и предельных издержек, выступает средством сдерживания инфляционных процессов, и наоборот. В экономической теории изменение ставки процента и уровня инфляции в одном направлении связывают, в частности, с парадоксом Гибсона. Как отмечает А. Лейонхуфвуд: «Он состоит в том, что корреляция между процентными ставками и уровнем цен в ходе цикла чаще всего положительная, в то время как шоки денежного предложения должны сделать ее отрицательной» [77, с. 39].

Развитие российской экономики свидетельствует о том, что более низкие темпы инфляции могут сочетаться с относительно невысокими процентными ставками, стимулируя при

этом развитие производства. Например, за период с 1999 по 2004 г. в России среднегодовая процентная ставка по кредитам снизилась с 39,7 до 10,0% при уменьшении темпов инфляции с 36,5 до 11,7% [164, с. 14]. Это означает, что реальная процентная ставка в 2004 г. была меньше уровня 1999 г. при более низком уровне инфляции. В 2016 г. темпы инфляции также снизились при уменьшении процентных ставок.

В 2014 г. ключевая ставка Банка России повышалась шесть раз. В результате, как отмечает В. Ершов, «наша экономика столкнулась как с многократным падением валютного курса, с его волатильностью, так и с многократным повышением процентных ставок. Ставки по кредитам реального сектора также возросли» [42, с. 16]. 16 декабря 2014 г. в период существенного падения курса рубля ключевая ставка процента была установлена ЦБ на уровне 17,0%, что стало серьезным препятствием для кредитования и развития производства. В 2015–2016 гг. она неоднократно снижалась. С 19 июня 2017 г. она была установлена на уровне 9%. Однако она по-прежнему достаточно высока по сравнению с темпом инфляции.

Высокие процентные ставки не только препятствуют росту инвестиций и экономическому развитию страны, но и ведут к ухудшению финансового состояния организаций. Так, по данным Банка России, просроченная задолженность по кредитам, предоставленным юридическим лицам-резидентам и индивидуальным предпринимателям, в 2014 г. увеличилась на 266 963 млн р., или на 31,0 % по сравнению с 2013 г., а в 2015 г. еще на 548 185 млн р., или на 48,6% по сравнению с 2014 г. При этом в 2015 г. сократился и объем кредитов, предоставленных юридическим лицам-резидентам и индивидуальным предпринимателям, на 3 245 691 млн р. по сравнению с предыдущим годом. В результате снижения Банком России ключевой ставки в 2016 г. прирост просроченной кредиторской задолженности существенно снизился и составил 72 811 млн р.¹

Таким образом, антиинфляционная политика не может быть самоцелью и предполагает использование различных мер в силу противоречивости причин инфляции и ее неоднозначного влияния на развитие экономики.

¹ Центральный банк Российской Федерации. — URL : <http://www.cbr.ru>.

2.2. ВАЛЮТНЫЙ РЫНОК РОССИИ В ПЕРИОД ФИНАНСОВЫХ КРИЗИСОВ: ЭВОЛЮЦИОННАЯ ПАРАДИГМА И ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ

Расширяющиеся международные связи и одновременно возрастающая интернационализация экономических процессов в России вызывают объективную необходимость развития эффективно функционирующего валютного рынка. Без этого невозможно становление российской экономики [72, с. 271].

В последние пятнадцать лет приоритетным сегментом политики Правительства РФ было и остается стабильное функционирование валютного рынка. Проводимые Банком России мероприятия направлены на поддержание высокого курса национальной валюты по отношению к двум мировым валютам: доллару США и евро.

Однако российская экономика тесно вписана в мировую экономическую систему, и все происходящие колебания на внешних рынках находят свое отражение в функционировании валютного и денежного рынков. Так, за последние пятнадцать лет глобальная экономика столкнулась, по меньшей мере, с двумя особо значимыми кризисными явлениями. Однако если кризис 1997–1998 гг. начался в странах Юго-Восточной Азии (Корея, Малайзия, Таиланд), а затем последовала цепная реакция в других развивающихся странах, то в 2008–2009 гг. мировая экономика переживала период беспрецедентной финансовой нестабильности, которая сопровождалась самым тяжелым за много десятилетий глобальным экономическим спадом.

Рассмотрим основные тенденции, которые имели место на российском валютном рынке в периоды мировых экономических кризисов 1997–1998, 2008–2009 и 2014–2015 гг.

В 1997 г. валютная политика проводилась в соответствии с Основными направлениями единой государственной денежно-кредитной политики на 1997 г. и Совместным заявлением Правительства РФ и Центрального банка РФ «О политике валютного курса в 1997 г.». Согласно данным документам главной целью действий Банка России на валютном рынке являлось «обеспечение стабильности обменного курса национальной валюты путем реализации успешно апробированной за предыдущие полтора года и продолженной в 1997 г. политики установления границ колебаний обменного курса российского рубля к доллару США» [27, с. 89], т. е. режима «валютного коридора». Валютный коридор — это пределы колебания валютного курса, устанавливаемые как способ его государственного регулирования и поддержания центральным банком посредством покупки и продажи валюты. В целом Банку России удавалось придерживаться утвержденной политики, так, был установлен валютный коридор на 1997 г. с границами от 5 500–6 100 р. за 1 дол. на 1 января 1997 г. до 5 750–6 350 р. за 1 дол. на 31 декабря 1997 г.¹

За рассматриваемый период номинальный курс валютной пары доллар США/рубль вырос на 7,2 % (с 5 560 до 5 960 р. за 1 дол.). В реальном выражении (учитывается, что инфляция в России за 1997 г. составила 11 %, а инфляция в США — 1,8%) валютный курс вырос на 1,7 %.

Основным событием 1997 г., оказавшим значительное влияние на российский рынок, стал мировой финансовый кризис, начавшийся в октябре 1997 г. В результате произошло существенное перемещение капитала из стран с формирующимися рынками в государственные ценные бумаги развитых стран, особенно США, наблюдался отток капитала и с российского рынка.

Вследствие значительного изъятия средств из отечественной экономики нерезидентами и повышенного спроса на иностранную валюту со стороны российских коммерческих банков на рынке стали формироваться девальвационные ожидания. Для предотвращения резкого обесценения национальной валюты Банк России ужесточил методы проведения денежной

¹ Интернет-портал «РосБизнесКонсалтинг». — URL : <http://quote.rbc.ru> (дата обращения: 28.07.2017).

политики в ноябре 1997 г. Одновременно были повышены несколько макроэкономических показателей, влияющих на динамику валютного рынка: ставка рефинансирования, ставки по ломбардным кредитам Банка России и нормы резервирования по обязательствам в иностранной валюте. Если бы не последовало продолжение мирового финансового кризиса в других развивающихся странах, то принятые меры могли бы оказаться достаточными для дальнейшей стабилизации уровня валютного курса. Но к концу года все больше стран попадало в сферу кризиса, в результате чего валютные резервы Банка России существенно сократились, давление на валютный рынок возросло и стало ясно, что принятых мер недостаточно.

В сложившейся ситуации приоритетным для Центрального банка страны было обеспечение стабильности обменного курса национальной валюты. Таким образом, с начала декабря 1997 г. Банк России ослабил сопротивление снижению цен на государственные ценные бумаги и стал ежедневно объявлять ставки привлечения краткосрочных рублевых депозитов. Данная политика оказалась высокоэффективной и позволила стабилизировать ситуацию на валютном рынке.

На фоне происходящих кризисных явлений Правительство РФ вместе с Банком России было вынуждено принять новый курс в политике функционирования российского валютного рынка на 1998 г. В результате было выпущено их совместное заявление «О политике валютного курса на 1998 г. и ближайшие годы» от 10 ноября 1997 г., в котором было объявлено о переходе к определению среднесрочных ориентиров динамики курса национальной валюты. Макроэкономическая политика на 1998 г. формировалась исходя из поставленной задачи снизить инфляцию до 5–8 % в год¹. Также правительство ожидало, что денежно-кредитная политика будет проводиться в условиях фиксированного валютного курса в форме односторонней привязки рубля к доллару США. Однако уже в начале 1998 г. серия кризисных ситуаций на внутреннем финансовом рынке, вызванная оттоком капитала из России, оказала существенное влияние на основные показатели денежной сферы: увеличились процентные ставки, возросло давление на национальную валюту.

¹ *Уровень инфляции в Российской Федерации.* — URL : <http://уровень-инфляции.рф> (дата обращения: 11.07.2017).

Таким образом, в экономике продолжали накапливаться существенные диспропорции, которые, в свою очередь, усиливали общую экономическую нестабильность. Значительно ухудшилась ситуация во внешнем секторе. Падение цен на основные экспортные товары¹ привело к резкому сокращению положительных сальдо внешней торговли в I квартале 1998 г. и дефициту счета текущих операций платежного баланса [28, с. 49].

В конечном итоге данные макроэкономические условия привели к сдвигу равновесного валютного курса, в результате чего существующий курс оказался завышенным. Искусственное поддержание завышенного курса рубля по отношению к доллару США усилило девальвационные ожидания среди экономических агентов, а также привело к росту процентных ставок на рынке государственных ценных бумаг.

В условиях глобальной нестабильности сохранять объявленную динамику валютного курса Банку России в значительной степени удавалось за счет валютных интервенций на рынке, что привело к сокращению золотовалютных резервов. За первые шесть месяцев 1998 г. снижение валютного курса рубля составило 4,06 %, а золотовалютные резервы Центрального банка сократились со 177,2 млрд до 15 млрд дол., что составило 12,8 %.

В период экономического кризиса 1998 г. особенно проявились негативные ожидания, касающиеся политической нестабильности и роста недоверия к органам власти и мерам денежно-кредитного регулирования. В условиях высоких девальвационных ожиданий и оттока капитала из страны произошло резкое сокращение спроса на деньги. В течение первых восьми месяцев 1998 г. денежная масса М2 уменьшилась на 8,2 %².

Невозможность поддержания объявленной динамики валютного курса стала очевидной. 17 августа 1998 г. Банк России объявил об изменении целевых параметров валютной политики в пределах от 6 до 9,5 р. за 1 дол. до конца 1998 г. [28, с. 50]. Однако, несмотря на принятые меры, 1 сентября 1998 г. курс доллара превысил верхнюю границу установленного интервала. В результате Центробанк был вынужден отказаться от по-

¹ Интернет-портал «РосБизнесКонсалтинг». — URL : <http://quote.rbc.ru> (дата обращения: 28.07.2017).

² Центральный банк Российской Федерации. — URL: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 09.07.2017).

литики искусственного поддержания курса за счет валютных интервенций и перейти к политике плавающего валютного курса.

С одной стороны, Банку России необходимо было приостановить падение валютного курса и раскручивание инфляции, т. е. осуществлять жесткую кредитно-денежную политику. С другой стороны, протекавший кризис требовал от Центрального банка принятия мер по поддержке коммерческих банков. Препимущественное внимание все же уделялось денежному и валютному рынку. Политика денежного предложения, осуществляемая Центробанком в посткризисный период, позволила существенно замедлить темпы инфляции и девальвации национальной валюты. В сентябре 1998 г. снижение валютного курса составило более 70 %, в последние месяцы 1998 г. — около 9 % ежемесячно. В целом за 1998 г. рубль подешевел в 3,5 раза по отношению к доллару США.

Таким образом, мировой финансовый кризис вынудил ЦБ РФ отказаться от ранее проводимой политики регулирования валютного курса. Как результат, был изменен в корне принцип формирования обменного курса: Россия перешла к режиму плавающего обменного курса, но с определенной долей контроля со стороны государства. Изначально принимаемые меры оказались не до конца эффективными, что привело к значительному обесценению национальной валюты.

В 2008–2009 гг. мировая экономика снова пережила период финансовой нестабильности. Однако на этот раз кризисные явления коснулись всех стран. Важно понять причины крупнейшего финансового кризиса начала XXI века, чтобы окончательно восстановить экономическую стабильность и избежать столь же крупного кризиса в будущем.

Необходимо отметить, что в целом органы финансового регулирования оказались неподготовленными к выявлению рисков. В области макроэкономической политики директивные органы не учли в достаточной степени нарастающие дисбалансы, которые способствовали усилению системных рисков в финансовой системе и на рынках недвижимости [133, с. 11]. В 2009 г. финансовый кризис распространился шире и быстрее, чем ожидалось. Страны СНГ, в том числе и Россия, испытали наибольший спад в этот период. На этот регион пришлось сразу три сильных шока: прекратился или намного уменьшился

приток внешнего финансирования, упал спрос на рынках экспортной продукции и произошел обвал цен на биржевые товары, особенно энергоносители [104, с. 22]. После нескольких лет быстрого роста объем производства в 2009 г. сократился более чем на 5 %. Инфляция снизилась не так существенно, как в других странах с формирующимся рынком, вследствие воздействия снижения курсов валют на внутренние цены.

Внутренний валютный рынок имеет большое значение для всего российского финансового рынка и экономики в целом, обеспечивая взаимодействие с другими сегментами финансового рынка, связь с реальным сектором экономики и участие России в глобальной экономической системе. Курсовая динамика рубля является важным фактором, определяющим сравнительную привлекательность рублевых и валютных инструментов денежного рынка и рынка капитала, и тем самым оказывает влияние на инвестиционные решения участников финансового рынка. От курсовых колебаний зависят финансовые результаты деятельности кредитных организаций, небанковских финансовых институтов и нефинансовых предприятий, что связано с изменением рублевой стоимости их валютных активов и обязательств [108, с. 3].

Для проведения анализа был выбран период 2008–2009 гг., когда конъюнктура внутреннего валютного рынка оставалась неоднородной. Соотношение спроса и предложения иностранной валюты на внутреннем рынке определялось прежде всего динамикой потоков капитала, мировыми ценами на основные товары российского экспорта и курсовой политикой Центрального банка.

Однако в первые месяцы 2008 г. отмечался устойчивый экономический рост, происходивший на фоне бума цен на основные товары российского экспорта и низких процентных ставок на международном финансовом рынке.

Ситуацию на российском валютном рынке в июле 2008 г. можно сравнить с динамикой рублевой стоимости бивалютной корзины. Бивалютная корзина — операционный ориентир курсовой политики ЦБ РФ для определения реального валютного курса рубля по отношению к основным мировым валютам. Ситуация на внутреннем валютном рынке характеризуется избыточным предложением иностранной валюты, сформировавшимся за счет сохраняющегося поступления средств от экспортных

операций и притока частного капитала [207]. По данным Банка России, объемы операций в биржевом сегменте внутреннего валютного рынка продолжали сокращаться при почти неизменной структуре биржевого оборота как по доллару, так и по евро. Суммарный оборот торгов по операциям доллар США/рубль на ЕТС составил 108,5 млрд дол., уменьшившись по сравнению с аналогичным показателем декабря 2007 г. на 19,3 %. Доля операций «своп» в структуре биржевого оборота по доллару США возросла с 32 % в декабре до 33 % в январе. Операции «своп» — сделки по купле-продаже при условии немедленной поставки с одновременным заключением обратной сделки на определенный срок. Активность участников межбанковского сегмента внутреннего валютного рынка находилась на достаточно высоком уровне. Средний дневной оборот межбанковских кассовых конверсионных операций по всем валютным парам в пересчете на доллары США в марте составил 103,6 млрд дол. по сравнению со 104,2 млрд дол. в феврале.

Банк России проводил политику управляемого плавающего валютного курса, используя в качестве основного оператора рублевую стоимость бивалютной корзины. В течение рассматриваемого периода рублевая стоимость бивалютной корзины находилась вблизи нижнего уровня установленного коридора колебаний данного показателя, а динамика стоимости бивалютной корзины характеризовалась достаточно высокой волатильностью. Плановые покупки Банком России иностранной валюты являлись основным источником пополнения рублевой ликвидности для кредитных организаций¹.

Финансовый кризис на Западе толкал процентные ставки на российском рынке вниз, и создавалось впечатление, что к устойчиво высоким ценам на энергоресурсы добавился еще один мощный долгосрочный фактор роста. В начале 2008 г. обращалось внимание на нестабильность двух главных факторов российского экономического роста: высоких цен на энергоресурсы и наличия дешевых денег на мировых финансовых рынках. Причем институциональная среда в стране была не развита, т. е. российские институты были не способны смягчать и корректировать последствия ухудшения экономической и политической конъюнктуры [95, с. 4].

¹ Центральный банк Российской Федерации. — URL : <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 09.07.2017).

Стремительное развитие кризисных процессов, начавшееся во второй половине 2008 г. и сопровождавшееся масштабным снижением цен на нефть и выводом капитала с российского рынка иностранными инвесторами, определило развитие ситуации на российских финансовых рынках. Существенным негативным фактором для России стало наличие высокого уровня задолженности по внешним заимствованиям финансового и нефинансового секторов, значительная часть погашения которой приходилась на IV квартал 2008 г., что в условиях резкого падения фондовых рынков и снижения стоимости обеспечения спровоцировало волну требований кредиторов по внесению дополнительных денежных и материальных взносов или досрочному погашению займов. В результате основная часть свободной ликвидности корпоративного сектора была направлена на покупку иностранной валюты.

В кризисный период динамика рыночной стоимости валютной корзины характеризовалась наибольшей с начала 2008 г. волатильностью. В сложившихся условиях Банк России проводил как операции по покупке, так и операции по продаже иностранной валюты с целью стабилизации обстановки на внутреннем валютном рынке. Объем золотовалютных резервов в августе сократился на 2,4 % и на 1 сентября 2008 г. составил 581,6 млрд дол.¹

Волатильность котировок евро и доллара США к рублю также возросла. По итогам августа официальный курс доллара США к рублю повысился на 4,9% — до 24,5769 р. за 1 дол. на 1 сентября 2008 г., официальный курс евро к рублю снизился на 1,0 % и составил 36,2264 р. за евро соответственно. Согласно отчету, подготовленному Банком России, анализ девальвационных ожиданий экономических агентов показал, что в августе участники срочного биржевого валютного рынка ожидали продолжения роста номинального курса доллара США к рублю.

Тенденции по ослаблению рубля сохранились вплоть до марта 2009 г., когда начали стабилизироваться цены на нефть, слабеть девальвационные ожидания экономических агентов и экономика начала выходить из рецессии [126]. За восемь месяцев с начала кризисных явлений в России рубль обесценился

¹ Центральный банк Российской Федерации. — URL : <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 09.07.2017).

на 52,54 %. Максимальная отметка, которой достиг доллар США, составившая 36,4267 р., была зафиксирована 19 февраля 2009 г.¹

Ослабление курса рубля привело к необратимым результатам в национальной экономике. За год размер золотовалютных резервов сократился более чем на 37 %. Российское население, подверженное панике, изымало сбережения с депозитных счетов. Однако банки, не обеспеченные ликвидностью, не могли вернуть деньги вкладчикам, в результате чего девальвационные ожидания экономических агентов только усиливались. В период, когда стали падать российский экспорт и цены на нефть, начали снижаться российские фондовые индексы и наблюдался отток капитала. Это еще больше втянуло национальную экономику в мировой финансовый кризис. Зависимость российской экономики от экспортных выручек и иностранного капитала стала причиной дестабилизации экономики.

Таким образом, можно сделать вывод, что российская экономика тесно связана с мировой экономикой и сильно зависит от происходящих в ней изменений.

В 2014 г. наступил очередной финансовый кризис. Аналитики говорят, что по каким-то причинам финансовый кризис в России повторяется с цикличностью примерно в пять лет. Рассмотрим период с сентября 2014 г. по апрель 2015 г.

Национальная денежная единица (рубли) — одна из многих предсказуемых валют в мире², напрямую зависит от цены на нефть. В сентябре 2014 г. началось снижение цены на нефть. Причины падения цен на нефть были не только краткосрочные, но и долгосрочные. К последним можно отнести развитие новых технологий добычи, энергосбережения и альтернативных источников энергии за 10 лет сверхвысоких цен на нефть, а также ожидание падения спроса в Китае из-за снижения темпов роста. Не менее значимой причиной стало решение США начать экспорт нефти.

Если в сентябре 2014 г. 1 дол. обменивали на 37,89 р., то уже в декабре того же года за 1 дол. давали 56,32 р. Увеличе-

¹ Центральный банк Российской Федерации. — URL : <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 09.07.2017).

² Ицхоки О. Валютный кризис 2014–2015 гг. // Ежедневная деловая газета «Ведомости». — URL : <https://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2015/01/12/valyutnyj-krizis-20142015-gg>.

ние валютного курса рубль/доллар США на 18,43 р. (48 %) за три месяца пагубно сказалось на экономике Российской Федерации.

Рассмотрение валютных кризисов 1997–1998, 2008–2009 и 2014–2015 гг. с применением факторного анализа показывает, что российский рубль — это сырьевая валюта, в данном случае напрямую зависящая от цены на нефть. Чем больше цена барреля, тем выше стоимость рубля по отношению к доллару США и тем выгоднее это Российской Федерации в части укрепления национальной денежной единицы.

Безусловно, на курс рубля начиная с 2014 г. оказывают влияние различные санкции, связанные с международной ситуацией.

К видам санкций, которые напрямую касаются экономической ситуации в России, можно отнести [44, с. 232–235]:

- блокировку активов и запрет операций;
- запрет на привлечение финансирования;
- запрет поставок продукции военного и двойного назначения;
- запрет поставок продукции для добычи природных ресурсов;
- экономическую блокаду Крыма.

Однако изменение мировых цен на нефть в наибольшей степени способствовало девальвации рубля, что значительно ухудшило экономические связи даже с теми странами, которые в отношении Российской Федерации санкции не вводили. Текущая валютная политика Банка России нацелена на укрепление национальной валюты и стабилизацию платежного баланса страны.

ГЛАВА 3

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ И ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ ПОСТРОЕНИЕ КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ ИНДУСТРИАЛЬНОГО ОБЩЕСТВА

3.1. ГЕНЕЗИС ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО ПОСТРОЕНИЯ И МЕТОДОЛОГИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КРЕДИТНЫХ ИНСТИТУТОВ РОССИИ В ПЕРИОД XIV — НАЧАЛА XX ВЕКА

Банковские институты появились на территории российского государства значительно позднее, чем в европейских странах. Главной причиной этого является закрытость русского государства и выбор самостоятельного пути развития. При этом следует отметить, что в домонгольский период существования Древней Руси связи русских и европейских городов были достаточно оживленными. Однако уже с XIV века они начинают ослабевать.

3.1.1. ФОРМИРОВАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОСНОВ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ

Наиболее развитыми из российских городов с точки зрения сложности экономических процессов и инструментов обращения были Новгород и Псков. Это самые западные древнерусские города, являвшиеся своеобразными воротами, соединявшими русичей и европейские народы. Именно в них историки отмечают наибольшее количество иноземных (в первую очередь немецких) купцов, привозящих не только товары, но и передовые экономические инструменты (векселя, кредитные операции и т. д.). Однако использование последних ограничивалось названными городами и сделками, заключаемыми между русскими и иноземными купцами. Во взаимоотношениях российских купцов между собой кредитные операции приживались достаточно сложно. Еще с начала XIII века на базе монастырей и церквей начинают складываться первые торгово-кредитные

дома. Так, например, активно занималась денежными операциями (формирование собственного капитала за счет вступительных взносов купечества, прием вкладов и выдача ссуд, получение привилегий в пользовании доходами) Ивановская община (по уставу Новгородской церкви св. Иоанна на Опоках) [154].

Обширные торговые связи Новгорода и Пскова привели к накоплению в них значительных богатств, а также сформировали более высокий, чем в Москве, уровень развития общественной жизни. Подобное положение не устраивало набравших силу московских князей, которые, подчинив эти города, нанесли серьезный удар по развивающимся экономическим связям российского государства с европейскими странами. Завершающую точку в истории независимого экономического развития отдельных русских городов поставил Иван IV Грозный, захвативший и разграбивший Новгород в 1570 г.

Длительное отсутствие в русском государстве специализированных банковских институтов привело к процветанию ростовщичества, а также заполнению данной сферы деловых отношений представителями европейского купечества, заинтересованного лишь в максимизации собственных доходов. Так, истории известен случай, когда купцы подали челобитную царю Алексею Михайловичу Романову, в которой говорили, что *«и в прошлых, государь, годах мы, торговые людишки, имали деньги у иноземцев на всякие товары и за те деньги ставили им всякие товары, и от того одолжали великие долги»*¹. Дороговизна иноземного кредита заботила русского царя, однако ни он, ни его сын, российский император Петр I, так и не создали отечественного банка. Представители купечества, в свою очередь, предпочитали заниматься ростовщичеством, также не способствуя развитию профессионального кредитного дела в стране.

Начало XVIII века в России ознаменовалось решительными преобразованиями всех сторон жизни общества, проведенными Петром I Великим. Пребывание российского самодержца в Голландии многому его научило. В данный период Амстердам представлял собой крупнейший экономический центр Ев-

¹ История развития банковского дела в России и зарубежных странах. — URL: <http://freepapers.ru/72/istoriya-razvitiya-bankovskogo-dela-v/31015.196808.list1.html>.

ропы, где сходились в одной точке многие торговые, финансовые, технологические потоки и где действовали крупнейшие банкиры своего времени¹.

Однако, видя полную несхожесть политической структуры России и Нидерландов, Петр I так и не решился создать банк в своей стране. Но проведенные им преобразования привели к серьезному росту национальной экономики, сформировавшей базу для учреждения собственных кредитных институтов в первые годы после его смерти, ввиду обострившейся проблемы несочетания «карманного» ростовщичества, обслуживающего дворянство в рамках феодального самодержавного государства, и экономически более сильного купечества, не имевшего тем не менее ни политической власти, ни выходов на реальные финансовые ресурсы государства. К тому же следует заметить, что объемы ростовщического кредита весьма ограничены, что не устраивало ни правящие круги, ни дворянство.

Выходом из создавшейся ситуации стало наделение кредитными функциями **Монетной конторы** [60]. Данный институт был создан еще при жизни Петра I — в 1724 г. В 1729 г., во время недолгого царствования Петра II, данному учреждению было официально разрешено выдавать мелкие кредиты под залог изделий из золота и серебра. В случае невозможности должником выкупить заложенные предметы, они отправлялись на переплавку.

Существенное расширение кредитных операций, проводимых Монетной конторой, происходит в 1733 г., когда императрица Анна Иоанновна издает указ *«О правилах займа денег»*, в котором отмечает *дороговизну ростовщического кредита: «...наши подданные, имея в деньгах нужду, принуждены занимать у чужестранных и у прочих, с несносными великими процентами и с залогами такими, который против взятых денег в 1,5 или вдвое стоит может...»*. В то время ростовщики получали от 12 до 20 % годовых по кредитным операциям. Заботясь о своих подданных, императрица повелела Монетной конторе осуществлять кредитные операции под залог ювелирных изделий по ставке 8 % годовых, на срок до одного года (правда, оговаривалась возможность пролонгации до трех лет),

¹ Императрица Екатерина II, решая вопрос о привлечении внешних кредитов в Россию, обратилась именно к амстердамским банкирским домам.

при этом величина выдаваемой ссуды должна была составлять не более 75 % от стоимости залога [39].

Таким образом, можно сказать, что именно в 1733 г. начал работать первый российский банк, проводящий значительный круг денежных операций.

Основными клиентами данного учреждения были придворные и высшие сановники государства. Взятые кредиты направлялись не на производственные нужды, а на покупку предметов роскоши (что характерно для феодального периода развития любого государства).

Главной проблемой функционирования Монетной конторы был частый невозврат кредита. Знатные и весьма высокопоставленные заемщики старались переложить проблемы с погашением взятых кредитов на государственную казну, что негативно сказывалось на финансовой системе государства и срывало развитие эффективного кредитного дела [11; 165].

3.1.2. ФЕОДАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ В СЕРЕДИНЕ XVIII ВЕКА

Постепенно кредитными операциями в России начали заниматься многие государственные учреждения. Это вносило определенный хаос и неразбериху в экономические отношения, что и было учтено во времена царствования императрицы Елизаветы Петровны. По ее указу реформированием кредитных отношений в Российской империи занимается граф П. И. Шувалов, фактический глава правительства с 1741 по 1762 г. Подготовленный им документ вошел в историю в виде указа императрицы Елизаветы Петровны «Об учреждении Государственного заемного банка, о порядке выдачи из оного денег и о наказании ростовщиков», подписанного 23 июня 1754 г. Эта дата стала днем основания Дворянского банка.

Основное назначение **Дворянского банка**¹ состояло в кредитовании дворян под залог имений, драгоценностей, до-

¹ В соответствии с высочайшим указом было установлено, что Дворянский банк подчиняется Сенату, при этом организационно он состоит из двух контор — Московской и Санкт-Петербургской.

мов в сумме от 500 до 10 000 р.¹ Величина процентной ставки устанавливалась на уровне 6%. Срок кредитования первоначально составлял три года, однако уже в 1757 г., после неоднократных жалоб заемщиков он был продлен до четырех лет, а в 1761 г. — до восьми лет. Условия кредитного обслуживания дворян в данном банке зависели от наличия именитых поручителей. При наличии таковых банк мог пойти на существенные послабления по всем параметрам кредитной сделки. Объяснялось это государственным характером банка, направленным на укрепление дворянства империи [25].

Уставный капитал дворянского банка составлял 750 тыс. р. При этом Московской конторе была выделена большая часть — 500 тыс. р., а Санкт-Петербургской всего 250 тыс. р. Деятельность банка была ориентирована на финансовую помощь российским помещикам, доступ к которым в центре страны был более быстрым.

Функционирование Дворянского банка показало, что помещики и дворяне, занимая деньги, не представляли способа погашения ссуды. В результате росла просроченная задолженность, а государство продолжало увеличивать уставный капитал данного кредитного института, доводя его до 6 млн р. в 1786 г. Постоянно увеличивающийся спрос на кредиты не мог постоянно удовлетворяться только за счет государства, поэтому уже в 1770 г. было принято решение о начале практики приема частных вкладов. В принципе, вклады принимались и ранее, однако только в исключительных случаях и у отдельных лиц. При этом вкладчики сами платили банку за хранение своих средств 1 % от суммы. Теперь же устанавливался общепринятый порядок выстраивания отношений клиента и банка с выплатой депозитору 5 % годовых. Однако даже выплата процентов не привлекла в банк большого числа вкладчиков — к 1774 г. их было всего 58. Такой результат объясняется неаккуратностью банка при погашении своих обязательств, когда не

¹ Размер каждого конкретного кредита, выдаваемого под залог имения, определялся расчетным путем, исходя из количества крестьянских душ. В момент создания банка залоговая цена одного крепостного составляла 10 р., или в три раза дешевле, чем при его покупке. В 1766 г. залоговая цена поднимается до 20 р., в 1786 г. — до 40 р., а в 1894 г. — до 60 р. Следует заметить, что в нарушение установленных правил банк кредитовал мелких дворян под залог имений с числом крепостных до 50 чел., выдавая кредит на сумму менее 500 р.

только проценты, но и сами вклады вовремя не возвращались. Ярким примером неэффективного управления данным кредитным институтом можно считать объявление Московской конторы неплатежеспособной и установление порядка погашения взятых депозитов по графику, составленному в процессе подачи заявлений на выплату вложенных средств [36].

Практика ведения дел¹ в Дворянском банке привела к необходимости все более существенного вливания государственных средств. За период с 1762 по 1786 г. для поддержания данного кредитного института было перечислено более 6 млн р. Ввиду бесперспективности данного банка, 9 июля 1786 г. указом императрицы Екатерины II Дворянский банк был преобразован в Государственный заемный банк.

Одновременно с Дворянским начал действовать и **Купеческий банк** (полное наименование **Банк для поправления при Санкт-Петербургском порте коммерции**). Создание банка, основной задачей которого было провозглашено кредитование купечества, отражает постепенные перемены, происходящие в российском обществе. Власть впервые обратила внимание на людей, не принадлежащих к знатым родам, но при этом формирующих экономическое могущество страны². Так как потребности государства в деньгах постоянно возрастали, назрел вопрос о целенаправленном стимулировании в стране производственно-торговой деятельности, являвшейся основой для формирования налоговой базы. Для этого необходимо было предоставить купечеству (в первую очередь крупнейшим негоциантам, занимающимся внешнеторговыми операциями) доступ к значительным, но недорогим финансовым ресурсам внутри страны.

¹ Ведение дел в банке было малоэффективным по двум причинам: плохой учет и постоянное списание долгов. Так, учетные операции в банке осуществляли в основном иностранцы. Как указывал в 1781 г. вновь назначенный директор банка, записи были в плохом состоянии, многие операции отмечены лишь частично или вовсе не отражены в учете, что не могло не сказаться на качестве выданных ссуд. Ситуация усугублялась повсеместной снисходительностью власти по отношению к дворянам-неплательщикам. Например, в указе 1759 г. было сказано: *«которое имение за неплатеж денег вступило в конфискацию, оное отдавать возвратно в посессию помещикам со взятием обыкновенных процентов»*.

² В соответствии со статистикой, в 1766 г. численность купечества в Российской империи достигла 2,6 % трудоспособного населения. При этом к 1800 г. его доля в импорте страны составила 70 %, в экспорте — 40 %.

Днем создания банка можно считать 13 мая 1754 г., когда был подписан императорский указ об учреждении при Коммерц-коллегии банка для поправления при Санкт-Петербургском порте коммерции¹, с уставным капиталом 500 тыс. р. [40]. Данный банк называли также Коммерческим, ввиду подчиненности соответствующей коллегии. Кредитование осуществлялось по ставке 6% годовых под залог товарных запасов, изделий из драгоценных металлов, прочих ценностей (размер ссуды составлял не более 75% от стоимости заложенных ценностей).

Начало деятельности банка показало, что купечество уже могло оказывать определенное влияние на принимаемые решения в государстве. Так, при учреждении банка было установлено, что предельный срок кредита составляет 6 месяцев. Столь краткий период в сочетании с залогом реального товара совершенно не устраивал купцов. Поэтому они сознательно игнорировали данный кредитный институт (за период с мая по август не было выдано ни одной ссуды). Для разрешения конфликтной ситуации властные структуры пошли на существенные послабления: уже в начале сентября 1754 г. предельный срок кредита увеличивается до одного года, а в 1762 г., по указу Сената, была разрешена и более длительная пролонгация кредита в случаях транспортных задержек или иных объективных обстоятельств, препятствующих исполнению торговой сделки. Пошли навстречу купечеству и в вопросе залога — с сентября 1754 г. глава Коммерц-коллегии получил право самостоятельно решать многие вопросы, в том числе и порядок обеспечения кредита. С этого времени все чаще в качестве залога выступают купеческие векселя, товарное обеспечение которых было засвидетельствовано Коммерц-колlegией.

Период функционирования Купеческого банка был недолгим. Причин этому несколько.

1. Банк проводил лишь *незначительный круг операций*, свойственных банкам. Так, данный институт не проводил расчетов между купцами, не принимал вклады, а также не осуществлял учетных операций с векселями, которые являлись основной коммерческой бумагой, обслуживающей торговые опе-

¹ Главой банка был назначен Я. М. Евреинов, совмещавший данный пост с должностью президента Коммерц-коллегии. Штат Купеческого банка первоначально составлял 20 чел., а впоследствии был снижен до 14.

рации. Все это существенно сужало сферу деятельности банка, ограничивало его прибыльность и рост за счет собственных ресурсов, а также не способствовало формированию длительных и всесторонних связей кредитного института и его клиентов.

2. Ограниченный круг заемщиков банка. Ведение дел в Купеческом банке было поставлено таким образом, что кредитом пользовалась весьма незначительная группа крупных купцов. Мелкие купцы доступа к кредитным ресурсам не имели и вынуждены были перезанимать у крупных негоциантов деньги по ставке 30 % годовых. Таким образом, непродуманная система кредитования вместо того, чтобы вытеснить ростовщичество из хозяйственной практики, способствовала его процветанию.

3. Постоянное нарушение условия кредитования, и в первую очередь **невозврат взятых ссуд**¹. О серьезности данной проблемы свидетельствует, например, такой факт: президент Коммерц-коллегии приказал взять под стражу 13 купцов, являвшихся самыми злостными неплательщиками, в тот момент, когда у банка не было средств даже на жалование служащим. Финансовое положение банка постоянно ухудшалось, что стало основанием для Петра III подписать 26 июня 1762 г. указ об упразднении Купеческого банка. Данное приказание не было выполнено ввиду переворота, произошедшего через день после этого. Екатерина II, сменившая на российском престоле своего мужа, пожелала сохранить данный банк.

4. Несмотря на наметившийся поворот власти в сторону деловых людей, политической основой государства продолжали оставаться помещики и дворяне, поэтому **государство предпочитало вкладывать средства в Дворянский банк** [39].

С течением времени положение дел в Купеческом банке становилось все хуже. К 1770 г. он фактически прекратил свою деятельность, перестав выдавать ссуды. Окончательная ликвидация данного кредитного института произошла в 1782 г., когда все его капиталы были переданы Дворянскому банку. В это время государство начинает настойчиво, хотя и без особого успеха, взыскивать просроченную задолженность с должни-

¹ Ситуацию не спасал даже принятый порядок обращения взыскания на имущество должника: при продаже имущества банк имел бесспорное преимущество перед прочими кредиторами, вне зависимости от периода, когда те осуществляли кредитование банкрота.

ков или их наследников¹. Начиная с 1785 г. имущество многих из них выставили на продажу «с молотка». Такие меры способствовали возврату в казну части выданных ссуд, хотя сумма безнадежных долгов в 1787 г. составила более 208 тыс. р.² Видя бесперспективность дальнейших действий по возврату кредитов, император Павел I подписал 9 апреля 1797 г. указ, в котором простил все невзысканные долги³. Несмотря на печальный финал Купеческого банка, он все же внес свою посильную лепту в формирование класса купцов, построивших крупные мануфактуры в стране и существенно увеличивших экспорт России. В то же время необходимо заметить, что отношение государства к данному банку показало невысокий интерес к купечеству и недооценку его значения для экономического благополучия государства.

Середина XVIII века, период царствования императрицы Елизаветы Петровны, отмечен бурной по тем временам учредительной деятельностью в области банков. Подготовив документы для создания Дворянского и Купеческого банков, П. И. Шувалов, по приказу императрицы, занялся разработкой нового кредитного института, **Медного банка** (полное название **Банковская контора для обращения внутри России медных денег**) [128].

Причины создания данного кредитного института многочисленны и весьма разнородны:

1) значительные расходы государства по содержанию императорского двора, усугублявшиеся повсеместным казнокрадством и мздоимством;

2) огромные текущие военные расходы (в 1754 г. началась Семилетняя война с Пруссией), а также накопившиеся с начала века финансовые и экономические проблемы;

¹ Следует отметить, что среди крупнейших неплательщиков числился и бывший председатель банка, президент Коммерц-коллегии Я. М. Евреинов.

² Несмотря на грандиозность данной суммы, она была весьма незначительной по сравнению с теми кредитами, которые дворянство не возвращало в Дворянский банк. Эти долги измерялись миллионами рублей.

³ В указе говорилось: *«по рассмотрении дела о должниках Коммерческому банку, уважая продолжение чрез многое время сего дела, наипаче же из особой нашей монаршей милости, всех их прощаем»*.

3) увлечение императрицы Елизаветы Петровны идеями французского экономиста Джона Лоу¹ о повышении эффективности деятельности национальной экономики путем увеличения денежной массы. Данные идеи составляли основу меркантилизма, связывавшего финансовое благополучие государства с интенсивностью внешней торговли.

Соединение названных проблем требовало нестандартного подхода, позволяющего быстро наполнить казну деньгами. До создания Медного банка правительство принимает несколько решений, вносящих существенные коррективы в денежные отношения российского государства:

1) принят указ «Меры вексельного производства» от 6 ноября 1757 г. В нем оговаривалось **введение системы безналичных расчетов** между столицей и пятьюдесятью важнейшими городами империи посредством векселей. Стоит заметить, что впервые Вексельный устав был принят в России в 1729 г. С этого периода переводы денег между городами осуществлялись с помощью переводного векселя (тратты), а конкретному получателю выдавалась монета (серебряная или медная, по желанию клиента);

2) в денежном обращении **увеличивается доля медной монеты, отчеканенной по «облегченной» стопе**. Эти новые деньги начали развозить по городам империи в 1757 г. в виде пятикопеечных монет. Именно таким образом, по мнению П. И. Шувалова, можно было максимально сосредоточить серебряные монеты в руках государства, а внутренние расчеты обслуживать медными деньгами [39].

Указ о создании Медного банка подписывается 21 июня 1758 г. Сразу же учреждаются две его конторы: в Москве и Санкт-Петербурге. Уставный капитал банка составила медная монета («облегченные» пятикопеечники) на сумму 2 млн р. Основные операции нового кредитного института были следующие.

1. **Кредитование.** Данный банк выдавал ссуды помещикам, крупным купцам, связанным с выполнением государственных заказов. Срок кредитования достигал 18 лет² при процентной ставке 6 % годовых. Погашение кредита преду-

¹ Идеи Джона Лоу были заманчивы еще и потому, что именно он создал Королевский банк в Париже, первые результаты деятельности которого были весьма впечатляющими и многообещающими.

² В 1761 г. предельный срок кредитования был снижен до 10 лет.

смаatrивалось по следующей схеме: три четверти суммы серебряной монетой, оставшаяся часть — медной. Именно этот порядок и должен был способствовать наполнению казны серебром. Условия предоставления в целом повторяли порядок кредитования в Дворянском банке, с одной оговоркой — изначально признавалось возможным кредитовать под залог векселей. Данная практика впоследствии привела к значительным финансовым потерям¹.

2. Прием депозитов. В Медном банке впервые в России была внедрена система привлечения депозитов в виде принятия на хранение медных монет. Свидетельством привлечения вклада была особая расписка, выдаваемая банком купцу-вкладчику. Погашение депозита осуществлялось медной монетой или переводным векселем в течение года с момента подачи заявления об отзыве депозита. Такие условия не могли привлечь значительное число вкладчиков (впрочем, банкиры к этому и не стремились). Пытаясь исправить сложившуюся ситуацию, императрица Екатерина II предписала выдавать вклад по первому требованию вкладчика и не задерживать выплату процентов.

3. Осуществление безналичных расчетов. Используя систему учета тратт, Медный банк фактически исполнял роль классического расчетного **жиробанка**, весьма широко распространенного в европейских странах в то время. Имело значение и исполнение непосредственно **учетных операций**, которые немало способствовали широкому хождению векселей по территории страны.

Деятельность Медного банка оказалась убыточной для казны. Постоянное невозвращение кредитов, возможность закладывать имения одновременно в двух банках (Медном и Дворянском) привели к необходимости дополнительных вливаний государственных средств. Так, в 1762 г., при императоре Петре III, объем государственных вложений в данный банк составил 6 млн р. Это обстоятельство вынудило императрицу Екатерину II в 1763 г. принять решение о ликвидации Медного банка. Параллельно с этим указом императрицы от 30 апреля 1763 г. был прекращен свободный обмен медных денег на серебряные.

¹ Самые большие кредиты были получены уральскими заводчиками и так и не были погашены. Среди невозвращенных кредитов за самим П. И. Шуваловым числилась сумма 473 тыс. р.

В отличие от своих предшественников, Екатерина II предпочитала проводить заимствования не внутри страны (как это было при Елизавете Петровне в виде медного обращения), а на внешних рынках. Так, уже в 1769 г. был осуществлен первый заем у европейских (голландских) банкиров.

Несмотря на плачевный финал¹, недолгая история Медного банка внесла положительные изменения в российскую действительность. Во-первых, началось активное обращение векселей; во-вторых, был отработан положительный опыт обращения неполноценных денег в России; в-третьих, в стране была введена система безналичных расчетов. Все это было учтено при реформировании банковских отношений во времена царствования Екатерины II.

Одним из последних банковских проектов П. И. Шувалова стало создание **Артиллерийского банка** (полное наименование **Банк артиллерийского и инженерного корпусов**). Данный институт просуществовал всего три года, так как именно в этом проекте наиболее ярко отразился характер П. И. Шувалова, который, по точному замечанию императрицы Елизаветы Петровны, верша государственные дела, никогда не забывал о своей личной выгоде [39].

Артиллерийский банк был учрежден в 1760 г. при Петербургской артиллерийской и инженерной школе, руководителем которой был сам П. И. Шувалов. Целью деятельности банка должно было стать покрытие расходов школы и формирование дополнительных доходов для чрезвычайных нужд в военное время. Капитал банка формировался за счет медной монеты, которая перечекивалась из списанных медных пушек.

Результат деятельности данного кредитного института оказался обычным для того времени: расхищенный капитал и убытки казны. Всем капиталом Артиллерийского банка (как и в случае с Медным банком) распоряжался лично П. И. Шувалов. Кредиты выдавались неизвестно кому (главным образом самому графу и его ближайшим соратникам), поэтому взыскать их не представлялось возможным².

¹ Даже спустя двадцать пять лет не удалось вернуть выданные банком кредиты.

² По оценкам историков, финансовые махинации, осуществляемые через Медный и Артиллерийский банки, были весьма значительны: так, за период с 1756 по 1763 г. только при прохождении через них пропала треть годового бюджета Российской империи.

В 1763 г. после смерти П. И. Шувалова Екатерина II приняла решение упразднить этот банк.

К середине 1760-х годов, когда во главе российского государства прочно утвердилась императрица Екатерина II, в обществе сложилось достаточно негативное отношение к банкам. Одной из главных задач государыни было не только сформировать новые кредитные институты, способные реально принести дополнительный доход казне, но и переломить настроения общества.

Первым кредитным институтом, учрежденным при Екатерине II, становится **Астраханский портовый банк**¹. Указ о его создании был подписан 23 июля 1764 г. и поручал управление им Астраханскому генерал-губернатору. Данный банк проводил основные банковские операции: кредитовал купечество и занимался безналичным переводом денежных средств в Москву и Санкт-Петербург. Капитал банка составлял 175 тыс. р. [128].

Основными заемщиками банка были армянские купцы, обосновавшиеся в Астрахани еще в XVII веке. Они занимали значительные средства и достаточно исправно (в первое время) возвращали кредиты. В 1779 г. специально для них был даже учрежден Ссудный банк. Правда, спустя некоторое время данный банк был соединен с Портовым банком и передан в подчинение его директору².

Портовый банк Астрахани, чаще называемый коммерческим банком, выдавал ссуды на срок до 10 лет. Однако с течением времени и здесь сказалась общая проблема банков того времени — невозвраты кредитов. Наряду с обычными причинами (разворовывание средств приближенными руководства) были и совершенно объективные: восстания Е. Пугачева и С. Разина, нашествие башкир и калмыков, междоусобная борьба в Иране. Названные причины не способствовали развитию астраханской торговли, которая постепенно приходила в упадок. Власти обращали внимание на проблемы данного банка, однако решение выглядело достаточно формальным — по предложению

¹ Астрахань являлась одним из крупнейших торговых центров Российской империи, через который проходили торговые пути в Иран (Персию) и государства Средней Азии.

² Под это объединение Астраханское отделение ассигнационного банка выделило Астраханскому портовому банку дополнительно 50 тыс. р.

министра финансов России Д. А. Гурьева, в 1821 г. на месте Астраханского портового банка была учреждена Астраханская контора Государственного коммерческого банка¹.

3.1.3. ФЕОДАЛЬНО-ДВОРЯНСКАЯ МОДЕЛЬ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ В КОНЦЕ XVIII ВЕКА

Одним из главных преобразований императрицы Екатерины II в области банковского строительства стало учреждение **Ассигнационных банков** (полное наименование **Государственные банки для обмена ассигнаций в Москве и Санкт-Петербурге**) [17].

Вопрос введения бумажных денег в российскую экономику назрел уже давно². Об этом свидетельствовали и служебные записки, подаваемые высшими сановниками на имя императриц. Так, еще при жизни Елизаветы Петровны генерал-прокурор Сената Я. П. Шаховской предложил ввести в обращение бумажные деньги, называемые «цидул»³. Уже в первые дни царствования Екатерины II обсуждался вопрос о создании Государственного банка⁴, наделенного правом эмиссии банковских билетов (по примеру Банка Англии, созданного еще в 1694 г.). Однако российскую императрицу тогда волновали совсем иные заботы, и вопрос о новом инструменте обращения (а следовательно, и институте, его эмитирующем) был отложен на неопределенный срок. Жизнь, однако, внесла свои коррективы. В 1768 г. началась Русско-турецкая война, вызванная отказом России уйти из Польши. Военные действия требовали значительных средств, которых в казне не было. Именно в это время Екатерина II получила записку гофмаршала и действительно-

¹ Фактически операции банка были прекращены еще в 1816 г.

² Одним из первых выпустить бумажные деньги предложил Б. Х. Минних во времена царствования Анны Иоанновны. Однако данное предложение не было поддержано Сенатом, *«поскольку бумажные деньги есть дело необычное на Руси»*.

³ Цидул (от нем. Zettel) — бумажные деньги в ряде областей южной Германии.

⁴ Указ об учреждении Государственного банка был подписан еще императором Петром III 25 мая 1762 г., однако в силу не вступил ввиду его свержения с трона. Указ предусматривал эмиссию ассигнаций на сумму 5 млн р. купюрами разных номиналов.

го камергера при дворе графа К. Е. Сиверса¹ с предложением создать специальный банк, выпускающий в обращение особые обязательства — ассигнации, которые будут свободно размениваться на серебряную монету и приниматься всеми участниками расчетных отношений в качестве законного платежного средства. Это предложение было одобрено.

Подготовка к созданию данного банка началась заранее. Еще в 1767 г. Екатерина II объявила о созыве специальной Комиссии, призванной обсудить основные моменты учреждения нового государственного кредитного института. В состав Комиссии вошли представители всех сословий русского общества, за исключением крепостного крестьянства. В адрес данных депутатов Екатерина II направила Наказ, в котором, в частности, говорилось: *«Во многих государствах учреждены с хорошим успехом банки, которые, доброю своею славою изобретши новые знаки ценам, сих обращение умножили. Но чтоб в единоначальном правлении таковым учреждениям безопасно верили, должно сии банки присовокупить к установлениям, святоści причастным, независящим от правительства и жаловальными грамотами снабденным, к которым никому не можно и не должно иметь дела, как то: больницы, сиротские дома и прочее, чтобы все люди были уверены и надежны, что государь денег их не тронет никогда, и кредита сих мест не повредит»* [39].

Работа Комиссии завершилась подписанием 29 декабря 1768 г. манифеста об учреждении государственных банков для обмена ассигнаций в Санкт-Петербурге и Москве. В соответствии с установленными правилами объем выпущенных для обращения ассигнаций не должен был превышать запаса монет, находящихся в запасе у банков². Первоначально объем эмиссии устанавливался на уровне 1 млн р., соответственно по 500 тыс. на каждый банк. Монетное обеспечение первичной эмиссии было осуществлено за счет упраздняемых Медного

¹ Граф К. Е. Сиверс был лично заинтересован во введении бумажных денег, так как являлся главным поставщиком бумаги для двора. Денежная бумага также изготавливалась на принадлежащей ему Красносельской бумажной фабрике.

² В манифесте Екатерины II особо оговаривалась невозможность использования сформированного монетного обеспечения: *«денежную сумму, в банке находящуюся, ниже малейшую часть оной никакому правительству требовать или заимообразно брать не дозволялось»*.

и Артиллерийского банков. В обращение поступили купюры номиналом 25, 50, 75 и 100 р.¹ Первые несколько лет подлинность ассигнаций удостоверялась подписями двух сенаторов, помещаемыми на самих купюрах, и лишь с 1787 г. эта функция была передана чиновникам банка (как правило, главному кассиру и председателю правления).

Управление ассигнационными банками осуществлялось единым правлением, хотя формально они были самостоятельны. Все правление состояло исключительно из дворян. С течением времени по стране начинают открываться променные конторы, выполняющие функции территориальных подразделений ассигнационных банков. Организационно они подчинялись правлению банка, но конкретную работу на местах должны были курировать губернаторы. Променные конторы открывались в самых важных точках империи: 1772 г. — Ярославль; 1773 г. — Смоленск, Великий Устюг, Астрахань, Нижний Новгород, Вышний Волочёк; 1776 г. — Тобольск; 1779 г. — Иркутск; 1781 г. — Псков, Новгород, Тверь, Нежин, Киев, Курск, Харьков, Тамбов, Орел, Тула; 1782 г. — Казань, Архангельск, Херсон, Рига, Ревель (ныне Таллин).

Не все конторы действовали достаточно эффективно, поэтому с 1788 г. было проведено несколько организационных преобразований, приведших к формированию в 1818 г. более простой структуры, включавшей только шесть променных контор: в Архангельске, Вышнем Волочке, Рыбинске, Одессе, Таганроге и Феодосии.

Выпуск ассигнаций не смог кардинально изменить ситуацию с нехваткой денежных ресурсов у государства. По этой причине 22 января 1779 г. было принято решение узаконить размен ассигнаций исключительно на медную монету. Серебро и золото не должно было уходить из хранилищ банка, и, в нарушение указа императрицы, периодически использовалось для государственных нужд (в основном для внешних платежей).

Одним из источников формирования пассива банков с 1771 г. становятся вклады населения. Принимается положение

¹ Однако уже в скором времени пришлось спешно изымать из обращения 75-рублевые купюры ввиду массовых подделок — пользуясь малограмотностью населения и слабым знанием рисунков на купюрах, фальшивомонетчики переделывали двойку на семерку на 25-рублевых купюрах.

ние о приеме вкладов и устанавливается величина выплачиваемого процента — 5 % годовых.

В декабре 1786 г. принимается решение о сведении Московского и Санкт-Петербургского ассигнационных банков в единый Государственный ассигнационный банк [17]. В связи с этим принимается новый Устав банка, в котором, по предложению графа А. П. Шувалова, устанавливается новый порядок эмиссии ассигнаций — без монетного покрытия, с объемом бумажной денежной массы до 100 млн р.¹ По расчетам А. П. Шувалова, назначенного на пост директора Государственного ассигнационного банка, такая эмиссия должна была принести дополнительный доход более 18 млн р. при сохранении стабильного денежного обращения. Далеко не все восприняли данное решение положительно.

Так, князь А. А. Вяземский, директор петербургской конторы, предупреждал о пагубности данного решения². Однако стремление получить быстро значительные доходы перевесило здравые рассуждения. С этого времени начинается удешевление ассигнаций ввиду постоянно увеличивающейся эмиссии³. К 1817 г. общий объем бумажной денежной массы превысил 1 млрд р. Невозможность стабилизировать курс данных денежных носителей привела к принятию 13 июня 1849 г. Николаем I манифеста об изъятии ассигнаций из обращения и замене их кредитными билетами.

Принятие нового Устава Государственного ассигнационного банка означало изменение не только порядка эмиссии ассигнаций. С 1786 г. начались операции по учету векселей по установленной учетной ставке 0,5 % в месяц⁴; данный банк получил право проводить операции по купле-продаже меди как на внутреннем, так и на внешних рынках; возможность скупать на

¹ Одновременно с изменением порядка эмиссии ассигнаций были внесены коррективы в их покупательное деление. Отныне в обращение поступали купюры достоинством 5, 10, 25, 50 и 100 р. Две самые «мелкие» купюры предназначались для широких слоев населения.

² Видя свою правоту, князь А. А. Вяземский ушел в отставку в 1792 г.

³ Так, если в 1786 г. биржевой курс ассигнаций был ниже их нарицательной стоимости на 1–3 к., то к 1794 г. он составлял всего 68,5 к. серебром.

⁴ Для этой цели были учреждены отдельные подразделения банка — учетные конторы, кредитовавшие на срок до 9 месяцев и не более чем на 75 % суммы вексельного обеспечения. Конторы открылись в Петербурге, Москве, Астрахани, Одессе, Таганроге и Феодосии. В 1818 г. на их основе был создан Коммерческий банк.

внешних рынках золота и серебро, как в слитках, так и монетарное, и ввозить их в страну; право чеканки монет из золота и серебра на Петербургском монетном дворе¹. Одновременно с этими нововведениями было принято решение о снижении величины процентной ставки по принимаемым депозитам до 4,5 % годовых.

Анализируя достаточно длительный период существования Государственного ассигнационного банка, можно выделить три этапа его деятельности, которые отражают не только изменение состава и содержания проводимых операций, но и общую тенденцию совершенствования подходов к денежно-кредитным операциям в российском обществе [39].

Первый этап охватывает период с 1768 по 1786 г.

В это время Ассигнационный банк выполнял исключительно эмиссионную функцию. Нет никаких операций по кредитованию (ни прямому, ни косвенному, посредством учета или пересчета векселей), банк не осуществляет депозитной деятельности. Эмитируемые ассигнации на данном этапе полностью обеспечены металлической монетой. Неудивительно, что в таких условиях курсовое отношение ассигнаций к монетам практически равнялось номиналу. Можно сказать, что на первом этапе своей деятельности Ассигнационный банк выполнял некоторые функции, присущие ныне как центральному банку (в части эмиссии денег в обращение), так и министерству финансов (при решении проблемы финансового обеспечения деятельности государства). С скромный перечень операций, осуществляемых данным банком, объясняется неразвитостью общественных отношений, при которых практически все материальные блага принадлежали незначительной группе лиц, способных договориться между собой о перераспределении временно свободных денежных ресурсов.

Второй этап охватывает период с 1786 по 1818 г.

В это время начинается эмиссия неполноценных денег, полностью отвечающих определению «бумажные деньги». Отказ от реального обеспечения ассигнаций привел к их серьезному обесценению. В то же время значительно расширился круг выполняемых банком операций: началось привлечение депозитов, получила широкое распространение практика выдачи кредитов и учета коммерческих векселей. За банком закреплено

¹ С 1786 г. Петербургский монетный двор становится единственным монетным двором Российской империи.

право эмиссии как бумажных, так и металлических денег (можно даже говорить об элементах законодательного закрепления монопольного права эмиссии денег, так как единственный монетный двор империи подчиняется отныне Ассигнационному банку). Данные решения в совокупности определяют статус банка как реального финансово-кредитного института с полным набором профессиональных операций.

Вместе с этим в деятельности банка продолжают присутствовать операции, которые не свойственны современным кредитным институтам — купля-продажа металлов на внутреннем и внешнем рынках с целью формирования государственного запаса благородных металлов.

На данном этапе ощущаются реальные изменения, происходящие в российском обществе: расширение операций, проводимых банком, говорит о росте числа потенциальных клиентов (развитие купечества, ремесленничества, коммерциализация помещичества). Появление денег, не обеспеченных прямым залогом, свидетельствует о понимании денег как абстрактного носителя стоимости, способного существовать и в отрыве от конкретного металлического эквивалента. В то же время не устанавливаются четких границ между деятельностью банка и государства, что свидетельствует о недостаточно высоком уровне развития общественных отношений.

Третий этап деятельности Ассигнационного банка, охватывающий период с 1818 г. до его закрытия в 1843 г., отражает время, когда на территории Российской империи начал действовать целый ряд самостоятельных кредитных институтов, а за данным банком остались только операции, связанные с обращением ассигнаций. Круг операций, которые исполнял данный банк, резко ограничивается (в том числе и эмиссионная функция, которая передается в ведение Министерства финансов, так как эмиссия продолжала рассматриваться в качестве способа покрытия государственных расходов). С 1818 г. Ассигнационный банк является фактически не банком, а специализированным агентством по распространению и поддержанию обращения государственных долговых обязательств (полностью аннулированных в 1849 г.).

Следующим кредитным институтом, возникшим в России, является **Государственный заемный банк**¹ [102]. Он

¹ Данный банк находился в ведении как императрицы, так и Сената.

учрежден, как и Ассигнационный банк, по указу императрицы Екатерины II в июле 1786 г. Основной целью создаваемого банка стала финансовая поддержка дворянства, главной опоры российского самодержавия. В императорском указе прямо обозначалась цель кредитования: *«дабы всякий хозяин был в состоянии удержать свои земли, улучшить их и основать навсегда непременный доход своему дому»*. Создание Заемного банка, заменившего уже фактически обанкротившийся к этому времени Дворянский банк, являлось актом финансового обеспечения ранее принятых решений. Так, еще 21 апреля 1785 г. была подписана Жалованная грамота дворянству¹, которая определяла статус данного сословия в российском обществе: *«не токмо империи и престолу полезно, но и справедливо есть, чтоб благородного дворянства почтительное состояние сохранялось и утверждалось непоколебимо и ненарушимом»*.

Капитал вновь образованного кредитного института состоял из двух целевых сумм: 22 млн р. предназначались для кредитования дворянства и 11 млн р. для городов. По расчетам А. П. Шувалова, стоявшего у истоков создания банка, государство должно было получить финансовую выгоду от деятельности банка в размере 19 млн р. Данные расчеты, однако, не оправдались.

Кредитная деятельность данного банка началась в январе 1787 г., хотя официальное открытие состоялось лишь 1 июня того же года. Дворянам банк ссужал деньги на срок до 20 лет, а купцам на 22 года по ставке 5 % годовых. Залогом соответственно являлось: у дворян имения и крепостные (по цене 40 р. за одного человека), у купцов — дома, прочее недвижимое имущество (сумма кредита составляла 75 % от величины оценки).

Помимо проведения кредитных операций, банк принимал на хранение депозиты с выплатой 4,5% годовых.

Управление банком осуществлялось директором², который вместе с пятью советниками, назначаемыми императрицей, составляли Правление банка. Конкретной деятельностью

¹ В это же время была подписана Жалованная грамота городам, определившая основы системы местного самоуправления и способствовавшая росту купечества.

² Первым директором Заемного банка (с 1786 по 1799 г.) был Петр Васильевич Завадовский, сенатор, председатель комиссии по проверке деятельности упраздненного Дворянского банка (петербургской конторы).

руководили 12 директоров (причем двое из них представляли купечество).

При организации работы Заемного банка были учтены основные недостатки и промахи, допущенные в деятельности Дворянского банка. С первых же дней неукоснительно велась банковская отчетность, составлялись балансы, которые публично обнародовались на биржах. Для стабилизации финансового положения банка при наступлении неблагоприятных событий впервые в российской банковской практике были сформированы *специальные фонды для покрытия убытков*. Помимо них, при банке была учреждена *страховая экспедиция*, капитал которой формировался за счет прибыли банка, выполнявшая функции страховой компании по имуществу, как заложенному в банке, так и для всех желающих. Важную роль играл *экономический фонд*, формируемый из прибыли и направляемый на стабилизацию работы банка.

Формирование при банке специальных фондов говорит о возрастающем профессионализме лиц, развивающих кредитные институты России. Теперь уже при создании банка рассматривались источники, позволявшие возместить возможные потери и сократить кредитные риски.

В области формирования депозитов и работы с вкладчиками в Заемном банке также имелись существенные изменения по сравнению с предшествующими кредитными институтами. Именно с Заемного банка действует положение, предусматривающее *неприкосновенность вкладов частных лиц*, при котором никто, кроме собственника вклада, не имеет права истребования данной суммы. На саму сумму вклада депозиторы получали *«передаточные» банковские билеты*, свободно обращаемые на рынке наравне с векселями. Истребование вложенного депозита оговаривалось особо. Так, вклад на незначительную сумму (до 10 тыс. р.) выдавался по первому требованию клиента; в течение недели банк возвращал депозит размером от 10 до 100 тыс. р.; сумма от 100 до 500 тыс. р. возвращалась банком в течение двух месяцев; три месяца необходимо было ожидать для возврата вклада размером от 500 тыс. до 1 млн р.; крупнейшие вклады, превышающие 1 млн р., банк обязывался возвратить по истечении 4 месяцев после предъявления претензий на них. Депозиты поступали как от купцов и крупных вельмож, так и от государственных организаций (различные коллегии, Ассигнационный банк и т. п.).

В деятельности Заемного банка отразились не только прогрессивные начинания, описанные выше, но и нерешенные проблемы того времени. Уже с первых лет существования банка начинает копиться сумма невозвращенных кредитов, основу которых составили непогашенные долги Дворянскому банку, перешедшие к Заемному банку в процессе реорганизации. Сумма таких «старых» просроченных (а по существу безнадежных) кредитов составила к 1804 г. 11 млн р. При этом накапливались и невозвращенные кредиты, выданные уже Заемным банком. Причиной неудач в кредитной политике являлась сословная система выдачи кредитов. Зачастую величина ссужаемой суммы зависела не столько от объема закладываемого имущества, сколько от титула дворянина, занимаемого им места, чина и т. д.

Помимо неудачной кредитной политики, серьезной проблемой банковского бизнеса продолжали оставаться хищения. Так, известен случай воровства кассиром А. И. Кельбергом 590 тыс. р. ассигнациями.

Преобразования, проводимые в стране императором Александром I, привели к созданию в 1802 г. Министерства финансов. В его подчинение был переведен Заемный банк, что отражало суть его деятельности — государственная поддержка дворянства в сочетании с контролем над движением денежных средств. Последнее положение наглядно подтверждается объемами заимствований, которые осуществляло в Заемном банке Казначейство: 84 млн р. в 1823 г.

Уже с начала 1820-х годов неоднократно высказывались мнения, что Заемный банк необходимо закрыть¹. Особо на этом настаивал Д. А. Гурьев, министр финансов России в 1810–1823 гг. Он предлагал объединить данный банк с созданным в 1817 г. Коммерческим банком с целью централизации контроля и объединения их капиталов². Однако уже в 1824 г., при новом министре финансов Е. Ф. Канкрине, Заемный банк

¹ В 1812 г. кредитная деятельность была остановлена. Первоначально — ввиду начавшейся отечественной войны, а потом кредитование не возобновлялось под давлением министра финансов.

² При Д. А. Гурьеве при Министерстве финансов начал действовать Совет Государственных кредитных установлений, призванный надзирать и координировать деятельность кредитных институтов, ограничить влияние на них отдельных вельмож.

вновь восстанавливает кредитование в полном объеме: на срок до 24 лет, под 6 % годовых, на сумму от 5 до 500 тыс. р.¹ При этом процент по привлеченным средствам снижался до 4 % годовых.

В 1841 г. начинается новый этап в деятельности Заемного банка — он включается в число эмиссионных институтов. В обращение были выпущены кредитные билеты достоинством 50 р., обеспеченные серебряной монетой на 17 %. Предполагалось, что общий объем эмиссии достигнет 30 млн р., но ввиду непопулярности у населения и начавшейся денежной реформы данные знаки обращения были обменены на новые деньги — государственные кредитные билеты.

Последние семнадцать лет деятельности Заемного банка (до его упразднения в 1860 г.) протекали без существенных изменений. Кредитами пользовалась незначительная часть придворного дворянства. «Придворный» характер банка подтверждался и его стратегией — банк не создавал филиалов (даже в Москве). В области депозитной деятельности сохранялось привлечение свободных ресурсов. Основными вкладчиками банка продолжали оставаться государственные организации и Коммерческий банк, чья доля в привлеченных депозитах составляла до 75 %.

Несмотря на количественный рост всех операций в Заемном банке, постепенно проявлялась бесперспективность его деятельности. Положение казенного банка создавало ситуацию, при которой ресурсы использовались весьма неэффективно, направляясь на покрытие дефицита государственного бюджета² или в проекты, лоббируемые отдельными высокопоставленными чиновниками. В результате, несмотря на наличие в России банков, ростовщический кредит процветал, что никак не способствовало поступательному развитию отечественной экономики.

Одной из существенных проблем, приведших к закрытию Заемного банка, стала несочетаемость сроков активных и пас-

¹ Особо оговаривался порядок кредитования населенных имений — на срок от 26 до 37 лет. Под каменные дома кредитование осуществлялось на 15 лет.

² Так, с целью повышения доходов от деятельности банка в 1857 г. снижается величина депозитной ставки до 3 % по вкладам физических лиц и 1,5 % по депозитам организаций. Данное решение привело к существенному оттоку средств из банка (только в 1859 г. величина отзыванных депозитов превысила внесенные на 104 млн р.).

сивных операций. Активы формировались за счет долгосрочных ипотечных кредитов, а в пассивах преобладали краткосрочные депозиты [39].

История Заемного банка завершается 31 мая 1861 г., уже во времена царствования императора Александра II, когда было принято решение о ликвидации данного кредитного института¹. Примечательно, что Заемный банк, продолжавший традиции Дворянского банка, являлся институтом финансовой поддержки одного сословия, составляющего главную силу феодального государства — дворян-помещиков. Неудивительно, что такой кредитный институт прекратил существование именно в момент коренных преобразований, проводимых Александром II, направленных на слом крепостного права, а следовательно, и системы помещичьего землевладения.

Имущество, а также все непогашенные обязательства Заемного банка были переданы Санкт-Петербургской сохранный казне.

Период правления Екатерины II отмечен созданием целого ряда кредитных институтов. Наряду с Заемным и Ассигнационным банками, в конце XVIII века были учреждены **Сохранные казны**. Данные кредитные институты действовали с 1772 г. В стране были созданы одновременно две казны: в Санкт-Петербурге и Москве. Основной целью их деятельности, как и у Заемного банка, было кредитование помещиков и дворян под залог имений. Первоначально срок кредитования не превышал 5 лет, а ссужаемая сумма была не более 5 000 р. Однако впоследствии были приняты решения о значительном «послаблении» дворянству, что выразилось в продлении сроков кредитования и увеличении выдаваемой ссуды [157].

Данные кредитные институты призваны были расширить кредитные операции, помочь Заемному банку. Однако с течением времени объем операций, проводимых Сохранными казнами, превысил активы банка (особенно заметно казны вы-

¹ Вопрос о ликвидации Заемного банка поднимался еще в 1820 г. Д. А. Гурьевым. Затем в 1849 г. император Николай I рассматривал возможность слияния его с Коммерческим банком и не принял данного решения только ввиду начавшейся Крымской войны 1853–1856 гг. Александр II уже с первых дней своего воцарения на престоле начал подготовку к упразднению данного банка. В указе от 31 мая 1860 г. говорилось: *«Государственный Заемный банк упразднить, передав из одного в Санкт-Петербургскую Сохранную казну дела, счета, книги и документы по ссудам»*.

росли во второй трети XIX века). В известной повести А. С. Пушкина «Пиковая дама» главный герой, Герман, унаследовал некоторый капитал, который поместил в банк на условиях капитализации процентов: «...не касался процентов, жил одним жалованьем, не позволял себе малейшей прихоти». Великий русский поэт писал о банке образно. Средства Германа были размещены в Петербургской сохранный казне.

При Сохранных казнах действовали **Ссудные казны**. Их задачей было краткосрочное (на срок от 3 месяцев до 1 года) кредитование под залог изделий из золота и серебра. В некоторых случаях в качестве залога принимались драгоценные камни, часы и иные ценности¹. Размер кредита составлял от 10 до 1 000 р. ассигнациями. Процентная ставка, в зависимости от порядка предоставления кредита, колебалась от 6 до 10 % годовых. В случаях, когда заемщик не исполнял обязательства по своевременному погашению кредита, заложенные ценности продавались с аукциона [33].

Фактически Ссудные казны представляли собой отдел краткосрочного кредитования при Сохранных казнах, занимающихся долгосрочными, ипотечными кредитами.

Неэффективность действовавшей на тот момент кредитной системы привела к изданию императором Александром II указа о создании Государственного банка Российской империи. В этом документе предполагалось, что Сохранные казны лишаются права принимать вклады, переходят в подчинение Министерства финансов и действуют от его имени за счет размещенного в них капитала². Выдача кредитов прекратилась в 1862 г. Окончательно Московская сохранный казна была упразднена в 1888 г., Санкт-Петербургская — в 1895 г.

Помимо самостоятельных кредитных учреждений, какими являлись Сохранные казны, действовали институты с таким же названием при воспитательных домах. Созданы данные институты были в самом начале XIX века. Они должны были решать вопросы финансирования деятельности богоугодных заведений и патронировались женами российских императоров. Особый статус, который имели сохранные казны при

¹ Начиная с 1840 г. в качестве залога принимались одежда, ткани, меха и иные товары.

² В указе говорилось: «За передачу из Сохранных казен в Государственный банк всех вкладов упразднить в сих учреждениях отделения покладам».

воспитательных домах, предполагал наличие у них особых источников доходов. Так, например, кроме государственных вложений и процентных платежей, казны получали: 10 % от театральных сборов; банную пошлину; доходы от продажи карт и деятельности карточной фабрики, а также ряд прочих, экзотических по современным меркам, поступлений.

Наряду с Сохранными казнами, важным источником кредитования провинциальных дворян были **Приказы общественного призрения**. Данные органы государственного управления были введены в соответствии с указом «Учреждение о губерниях» императрицы Екатерины II в 1775 г. Целью деятельности было управление богадельнями, больницами, школами, училищами, сиротскими, смирительными и работными домами. Руководили данными институтами губернаторы совместно с заседателями из числа местных дворян [157].

Для успешного финансирования названных учреждений приказам общественного призрения разрешалось вести самостоятельную кредитную деятельность в своих губерниях. Первоначальный капитал приказов формировался за счет казны — по 15 тыс. каждой губернии. Предполагалось, что все «богоугодные заведения» будут финансироваться не за счет выделенных денег, а за счет доходов, полученных от их использования. Это должно было способствовать созданию самоокупаемой и самофинансируемой системы государственного управления.

Постепенно, помимо собственных средств, приказы общественного призрения начали принимать депозиты от населения. Минимальный вклад составлял 10 р., что было значительной суммой для того времени.

Таким образом, можно говорить о том, что и Сохранные казны, и Приказы общественного призрения были ориентированы на дворян и помещиков, как в кредитной, так и в депозитной деятельности.

Помимо Приказов общественного призрения, в конце XVIII века появляются первые негосударственные кредитные учреждения — **общественные банки**. Юридической основой их создания служит Жалованная грамота городам¹, подписан-

¹ В ст. 153 данного документа указывалось, что «из остающихся от городского расхода денег дозволяется городам завести банки на общих государственных установлениях, или же в заведенные публичные банки деньги свои отдавать для приращения».

ная Екатериной II в 1785 г. По их назначению общественные банки можно назвать *муниципальными* ввиду кредитования местных нужд городов [65].

Первый общественный банк России был создан в Вологде в 1788 г. Уставный капитал был сформирован за счет взносов заинтересованных граждан. Кредиты выдавались местному купечеству. Следует признать, что широкого распространения данный опыт не получил, и Вологда стала исключением из общего правила. Местные дворяне неохотно шли на вложение своих средств во вновь создаваемые кредитные институты.

Вторым общественным банком России стал банк в городе Слободском Вятской губернии. Его учредил купец К. А. Анфилатов в 1809 г., вложивший в уставный капитал 25 тыс. р. (в истории данный банк остался как «*анфилатовский*»). Именно с этого периода общественные банки получили широкое развитие. Уже к 1854 г. их было семнадцать¹. Наиболее активно действовали кредитные институты в Архангельске, Иркутске, Казани, Томске. Общественные (городские) банки развивались в Российской империи вплоть до государственного переворота 1917 г.

В самом конце XVIII века, во время недолгого царствования императора Павла I, был создан еще один банк, в задачу которого входило кредитование дворянства — **Вспомогательный банк для дворянства**². Указ о его создании был подписан 18 декабря 1797 г., а операции начались 1 марта 1798 г. [128].

Прообразом данного института послужили прусские земельные банки, активно работавшие в XVIII веке в центре Европы. Предполагалось, что капитал банка будет формироваться за счет эмитируемых им банковских билетов со сроком обращения 25 лет, приносящих владельцу 5 % годовых, способных участвовать в расчетах наряду с векселями и обязательных к приему частными кредиторами и государственными учре-

¹ При этом следует заметить, что законодательное оформление устава общественного банка произошло только в 1857 г. Первые подобные банки вообще не имели уставов.

² Задачей банка провозглашалось «*вспоможение... дворянским фамилиям, имеющим собственности в недвижимых имениях, обремененным долгами, падашим в руки алчных ростовщиков и приходящим в несостояние от тягостных процентов*».

ждениями. За два года реальной деятельности банка было эмитировано билетов на 50 млн р., которые разошлись в виде выданных кредитов.

Ссуды Вспомогательного банка должны были использоваться в качестве источника погашения долгов иным кредитным институтам, что делало его своеобразным органом перекредитования. В условиях, когда вся банковская деятельность принадлежала государству, целесообразность таких операций ставилась под сомнение даже современниками.

Деятельность данного банка была непродолжительной. Расчет на то, что эмитированные им кредитные билеты получат широкое хождение, не оправдался. Дворяне не держали данные инструменты обращения, сдавая их в банк для обмена на ассигнации или металлические монеты. Как и в случае с прочими дворянскими банками, правительство столкнулось с необходимостью постоянно пополнять кассу данного кредитного института (ежегодно в сумме 6–7 млн р.). Поэтому в начале 1799 г. выдача ссуд была прекращена, а через три года банк решено было упразднить (указ Александра I от 19 июля 1802 г.) путем слияния Вспомогательного и Заемного банков.

Первый кредитный институт¹ (1803 г.), созданный во времена царствования Александра I — **Вдовья казна**. Причиной его появления стало возрождение практики государственного управления, принятого при Екатерине II. Вдовья казна создавалась как вспомогательный институт, призванный финансировать деятельность воспитательных домов (наряду с Сохранными казнами), и одновременно исполняла функцию социального обеспечения вдов. Схема деятельности данного кредитного института была достаточно проста². Любой женатый мужчина мог разместить во Вдовьей казне долгосрочный вклад (мини-

¹ В этом же году было разрешено создавать кредитные учреждения для ссужения денег немецким поселенцам в Новороссии. Это был первый институт, основной задачей которого являлось мелкое крестьянское кредитование. Однако широкого распространения данные институты на получали вплоть до середины XIX века, когда произошли два события: в 1837 г. разрешили сформировать банк для крестьян, проживающих в имениях императорской семьи; а в 1839 г. учредили сберегательные и вспомогательные кассы для государственных крестьян.

² Как и в случае с приказами общественного призрения, исполнялся принцип самофинансирования деятельности богоугодных заведений, когда роль государства заключалась лишь в создании благоприятных условий для формирования у них доходов от побочной деятельности.

мальная сумма 3 р.), а после его смерти эти средства (либо проценты с вложенного капитала) выплачивались вдове. Свидетельством размещения средств в данной казне служил специальный именной билет, хранившийся в семье депозитора и не подлежавший обращению на вторичном фондовом рынке¹. Доход, получаемый вкладчиками от деятельности казны, составлял 4 % годовых. Аккумулированные ресурсы размещались на рынке в виде выдаваемых кредитов² или вкладов в иные банковские институты. В 1860 г., в связи с созданием Государственного банка, деятельность данного финансового института была прекращена [153].

Серьезные преобразования банковской системы России начались в первой трети XIX века. К этому периоду структура кредитных учреждений, полностью отвечавшая интересам феодального общества, включала два уровня.

Первый уровень — банки, кредитующие столичное дворянство, помещиков центральных губерний и крупнейших вельмож (Ассигнационный и Заемный банки). Деятельность каждого из них контролировалась ограниченной группой высших аристократов, направлявших подконтрольные ресурсы на собственные нужды, зачастую занимаясь при этом ростовничеством.

Второй уровень — местные кредитные институты, к числу которых в первую очередь относятся приказы общественного призрения. Ресурсы данных институтов были несравнимо меньше, контингент — мелкие провинциальные дворяне и помещики. Купечество имело лишь теоретическую возможность пользоваться данными ресурсами [39].

Важной особенностью банковского бизнеса Российской империи в XVIII веке является преимущественно ипотечный характер деятельности кредитных институтов. Активы первых российских банков состояли из долгосрочных кредитов, выданных под залог дворянских имений. Краткосрочный кредит в основном оставался уделом ростовщиков. Только по мере ро-

¹ Билеты вкладчиков Вдовьей казны не могли служить объектом залога (при иных кредитных сделках) или свободно продаваться на рынке. Их также нельзя было конфисковать.

² Кредитная деятельность Вдовьей казны во многом повторяла операции Сохранной казны, ориентируясь на краткосрочные высокодоходные сделки. При этом известны случаи и долгосрочного кредитования на условиях Сохранной казны.

ста промышленного производства, развития капиталистических отношений, некоторой либерализации общественных отношений банки начинают совершать более широкий круг операций, включающих кредитование, расчеты, привлечение и хранение депозитов, посредничество в иных финансовых операциях. При этом кредитные институты, оставаясь государственными учреждениями, основную свою задачу видели в поддержке государственно-властного механизма в стране, а не в обслуживании производственного процесса.

3.1.4. СОЗДАНИЕ ОСНОВ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ XIX ВЕКА

Новой вехой в развитии банковского бизнеса в России стало создание в 1817 г. **Коммерческого банка** [101]. Данный банк был сформирован на основе учетных контор Ассигнационного банка. Решение о создании Коммерческого банка было принято еще в 1803 г., однако ввиду серьезного обострения внешнеполитической обстановки (в первую очередь наполеоновских войн 1804–1814 г.) решение вопроса постоянно откладывалось. Проект создания данного банка представил Государственному совету министр финансов Д. А. Гурьев¹.

Манифест о создании Коммерческого банка был обнародован 7 мая 1817 г. В нем оговаривалось, что уставный капитал банка², составляющий 30 млн р., направляется на *«распространение земледелия, промышленности, торговли и общей пользы»*. Данный кредитный институт осуществлял широкий круг банковских операций: привлечение средств от частных вкладчиков, кредитование, учет векселей, банковские переводы и посредничество в расчетах.

Главной задачей банка было расширение учетных операций с товарными векселями. Такой подход определялся сло-

¹ Первым управляющим банком был назначен Александр Иванович Рибопьер, единомышленник Д. А. Гурьева. После смены министра финансов (в 1823 г.) он ушел со своего поста.

² На момент открытия банка его реальный уставный капитал составлял всего 15,8 млн р. сформированных за счет остатка средств в учетных конторах Ассигнационного банка. Остальные 14,2 млн р. предполагалось сформировать за счет капитализации полученной прибыли.

жившимися правилами проведения расчетов среди купцов. К учету принимались векселя только российских ответчиков (трассатов, бенефициаров), причем крупные суммы (более 10 тыс. р.) учитывались только по обязательствам купцов первой гильдии, известных в обществе и имеющих репутацию первоклассных заемщиков. Учетные (переучетные) операции, проводимые Коммерческим банком, были весьма выгодны купцам того времени. Так, величина учетной ставки составляла в среднем 8 % годовых (она незначительно изменялась под воздействием колебаний цен на фондовом рынке и утверждалась каждые 15 дней на заседании Правления банка), в то время как цена таких же операций у частных кредиторов была 15–18 %. Срок кредита устанавливался до 9 месяцев [11].

Деятельностью банка руководили восемь директоров, поровну (по 4 чел.) представляющие правительство и купцов. Директорат «от правительства» формировался из чиновников, работающих в банке и возглавляющих четыре главных подразделения: учета векселей; вкладов и трансфертов; ссуд под товары; касса. Директора, назначенные от купцов¹, могли занимать данный пост только четыре года, при этом каждые два года два представителя заменялись на новых. Такой принцип ротации директоров применялся в России впервые.

В первые годы существования Коммерческого банка его деятельность была реально направлена на поддержание купечества. Именно поэтому начинается процесс открытия его контор по городам империи. Головная контора располагалась в Санкт-Петербурге. Первая иногородняя контора, с выделенным капиталом в 5 млн р., открылась уже 5 августа 1818 г. в Москве. С 1819 по 1821 г. были учреждены конторы в Одессе, Архангельске², Риге, Астрахани. Затем конторы открываются в крупнейших торговых центрах страны: Киеве (1839 г.), Харькове (1843 г.), Екатеринбурге (1847 г.). Помимо постоянных контор, действовавших в указанных городах, Коммерческий банк открывал временные конторы, обслуживавшие купцов на ярмарках: в Нижнем Новгороде (с 1820 г.), Рыбинске (с 1841 г.), Ирбите (с 1846 г., действовала от Екатеринбургской конторы),

¹ Купцы, назначаемые в состав директоров банка, принадлежали к первой, реже второй гильдии.

² Архангельское отделение было закрыто в 1831 г.

Полтаве (с 1852 г., от Харьковской конторы)¹. Каждая контора руководствовалась в своей деятельности не только Уставом банка, но и местом обслуживаемого региона в системе межхозяйственных связей². Это позволяло учитывать наиболее широкий круг интересов и способствовало ускоренному развитию каждого конкретного региона.

С течением времени на работе банка начинают сказываться проблемы, рожденные пороками общественного устройства. Жесткая централизация власти в стране требовала больших финансовых ресурсов. Это привело к отказу от стратегии вливания финансовых ресурсов в реальный сектор экономики. Коммерческий банк все более превращается в инструмент аккумуляции ресурсов для бюджетных нужд. Проявилось это в значительном росте кредитов Казначейству³, а также ресурсов, переданных для распоряжения Заемному банку.

Другая проблема, присущая всем кредитным институтам старой России — невозврат кредитов. Уже в начале 1830-х годов эта проблема становится настолько острой, что принимается отдельное решение об ограничении кредитных и учетных операций банка. Так, купец первой гильдии не мог позаимствовать в банке сумму более 60 тыс. р. ассигнациями, купец второй гильдии — 30 тыс. р., а третьей — 7,5 тыс. р. Одновременно с этим началась работа специального подразделения банка, занимавшегося исключительно взысканием просроченных кредитов. К середине XIX века доля безнадежных долгов составляла уже 10 % от величины активов.

Серьезным испытанием для Коммерческого банка стали 1850-е годы, когда ввиду Крымской войны (1853–1856 гг.) положение дел в промышленности и торговле России резко ухудшилось. Для банка это обернулось значительным сокращением активных операций и увеличением невозвращенных кредитов. В результате превышение привлеченных пассивов над разме-

¹ Значительный рост торгового оборота на российских ярмарках того времени в большой степени обусловлен наличием на них контор Коммерческого банка.

² Например, в Екатеринбурге кредитование осуществлялось под залог железа и меди, в Одессе в качестве обеспечения ссуды использовалась иностранная золотая и серебряная монета, в Астрахани принимали шелк, хлопок и иные товары, ввозимые с Востока, в Харькове в качестве залога брали шерсть, сахар и табак.

³ К 1859 г. общая задолженность Казначейства кредитным организациям достигла 450 млн р.

ценными активами банка составило более 189 тыс. серебряных рублей, что вызвало сокращение процентной ставки по депозитам вначале до 3 %, а затем и до 1,5 % годовых. Однако это не улучшило финансового положения банка, и указом Александра II от 31 мая 1860 г. он был упразднен, а на его основе создан Государственный банк Российской империи: *«Государственному коммерческому банку согласно с утвержденным нами уставом дать новое устройство и наименование Государственного банка с передачей в ведение одного всех существующих контор и временных отделений Коммерческого банка, коим именоваться впредь конторами и отделениями Государственного банка и руководствоваться существующими уставами впредь до изменения их устройства соответственно уставу Государственного банка»*.

Подводя итог деятельности Коммерческого банка, можно констатировать, что он прошел путь от кредитного института, деятельность которого была направлена на содействие росту отечественной промышленности и торговли (период с 1818 по 1823 г., когда более 90 % всех кредитных ресурсов направлялось купечеству), до инструмента финансирования государственных расходов и программ (период после 1841 г., когда доля ресурсов, отвлеченных Казначейством и Заемным банком, превышала 90 %). В то же время нельзя не отметить и положительных тенденций в работе данного института. Если в первые годы своего существования Коммерческий банк в основном кредитовал в порядке краткосрочного учета векселей (что устраивало лишь купцов, работавших в отраслях с высокой скоростью оборота капитала), то в последние годы начинает возрастать доля более долгих ссуд, способных нести инвестиционную нагрузку.

Одной из причин фактического банкротства Коммерческого банка явилось несоответствие активной и пассивной стратегии развития кредитного института. Данное несоответствие, характерное для всех кредитных институтов старой России, отражало зависимость банков от государства и отсутствие реальных коммерческих основ их деятельности, когда служащие банков были лишь клерками, не заинтересованными в росте доходов своего кредитного института.

К началу второй трети XIX века в развитии банковских учреждений выявляется ряд основных проблем:

□ несоответствие инвестиционных потребностей экономики, нуждавшейся в долгосрочных кредитах, и нестабильной, преимущественно краткосрочной ресурсной базы банковского сектора экономики;

□ низкая эффективность кредитных институтов, уставный капитал которых формируется за счет бюджетных вложений¹;

□ слабая защита населения при возникновении банковских кризисов;

□ неучастие широких слоев населения в банковских операциях.

Российское правительство, озабоченное решением данных проблем, предложило императору Николаю I создать в стране кредитный институт, способствующий развитию капиталистических отношений в обществе и при этом выполняющий ряд социальных функций (государственная гарантия сохранности вложенных средств населения вне зависимости от экономической конъюнктуры и финансового состояния банка-заемщика). Таким институтом стали **сберегательные кассы**, учрежденные указом императора Николая I от 30 октября 1841 г. Целью сберегательных касс провозглашалось: *«доставления недостаточным всякого звания людям средств к сбережению верным и выгодным способом»* [15; 111].

Первая сберкасса открылась в Санкт-Петербурге 1 марта 1842 г.² Оформляемые ею вклады имели ограничения: минимальный размер — 50 к., максимальный — 300 р. Единовременное внесение средств ограничивалось суммой 10 р.³

Первоначально роль сберегательных касс была весьма незначительной. Они осуществляли одну операцию — вкладную (прием и выдачу денежных средств с начислением процентов согласно сумме вклада и времени хранения) [148]. Длительное время кассы работали один раз в неделю, по воскресе-

¹ Следует отметить, что первые попытки создать банк, капитал которого сформирован на акционерных началах, были предприняты еще в начале века. Так, при создании Коммерческого банка тогдашний министр финансов Д. А. Гурьев предложил сформировать капитал данного банка в сумме 50 млн р. путем продажи акций. Это предложение было отвергнуто правительством.

² Самый первый вклад, открытый в Петербургской сберкассе, составлял 10 р. В целом за первый день работы было оформлено 76 вкладов на сумму 426,5 р.

³ Ограничение величины вклада было окончательно отменено законом от 7 июня 1915 г.

ням, и лишь с 1853 г. перешли на пятидневное обслуживание клиентов. Объяснялось это тем, что в первые годы своего существования сберкассы проигрывали в конкурентной борьбе с иными кредитными институтами того времени, деятельность которых так же связывалась с населением: Сохранными, Ссудными и Вдовьими казнами. Постепенно ситуация изменялась в пользу сберегательных касс. Росла сеть их контор по стране. К 1859 г. в Российской империи помимо двух столичных сберкасс (в Санкт-Петербурге и Москве) функционировало уже 46 губернских касс. Такая серьезная и разветвленная банковская сеть создавалась в стране впервые.

Новый этап в развитии сберкасс наступил в конце 1859 г. Связан он был с упразднением нескольких кредитных институтов. Так, с 1 сентября 1859 г. был прекращен прием вкладов в Сохранные казны, а с 26 декабря того же года — в Приказах общественного призрения¹.

Сложилась ситуация, когда прием вкладов населения, помимо сберкасс, осуществлялся только в семи отделениях недавно учрежденного Государственного банка. В это время сберкассы перешли в полное подчинение Министерства финансов России.

По мере роста доверия населения к сберкассам увеличивались денежные суммы, хранимые в них. Стремясь упрочить положение данного кредитного института и поддержать приток средств населения, император Александр II 16 октября 1862 г. подписал указ о введении нового Устава сберкасс. Общее управление ими было возложено на Государственный банк.

Период с 1862 по 1882 г. был не самым лучшим в истории сберегательного дела России. Приток новых вкладов был весьма незначителен, сберкассы проигрывали в конкурентной борьбе с частными банками², которые более гибко реагировали на рыночную конъюнктуру и быстрее маневрировали процентными ставками. Вместе с тем число касс в стране выросло до 76, из которых 11 располагались в Санкт-Петербурге. Общая сумма хранимых средств по состоянию на конец 1880 г. оценивалась в 9 млн р.³

¹ В это же время были упразднены Заемный и Коммерческий банки.

² В период с 1869 по 1873 г. в стране начали действовать 30 новых, самостоятельных банков.

³ К началу 1888 г. в стране насчитывалось уже почти 600 касс, а хранимый остаток составлял 27,5 млн р.

С целью укрепить позиции сберегательных касс в качестве лидера розничного депозитного рынка Министерство финансов в 1889 г. принимает решение об открытии касс при почтово-телеграфных отделениях и на предприятиях¹. Это создало благоприятную почву для дальнейшего развития банковского бизнеса. За несколько лет удалось существенно увеличить сеть касс по стране: к 1895 г. их было уже 3 039 (в том числе 14 фабрично-заводских), а хранящийся остаток составлял 46 млн р.

Очередной этап преобразований сберкасс наступил в 1895 г., когда по инициативе Министерства финансов был утвержден новый Устав данного кредитного института². Отныне кассы стали именоваться *государственными*. Такое решение было принято для упрочения положения сберкасс в обществе и увеличения сбора денежных средств для нужд государства.

Начало XX века ознаменовалось ростом рабочего движения. Правительство вынуждено было решать вопросы социального характера, привлекая все подчиненные ему структуры. Не обошли стороной и сберкасс. 30 мая 1905 г. был введен в действие закон о страховании жизни при посредничестве государственных сберегательных касс. Этим правовым актом закладывалась основа системы государственного страхования широких слоев населения страны.

3.1.5. СОЗДАНИЕ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ КАПИТАЛИСТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ КРЕДИТНО-БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИЙСКОЙ ИМПЕРИИ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ XIX — НАЧАЛЕ XX ВЕКА

Середина XIX века ознаменована для России целым рядом серьезных событий. Поражение в Крымской войне (1853–1856 гг.) и последовавшее за этим исполнение унижительных условий мирного договора, полное расстройство денежной си-

¹ В это время (1888–1892 гг.) министром финансов России был И. А. Вышнеградский.

² В период с 1892 по 1903 г. министром финансов России был С. Ю. Витте.

стемы, экономический упадок в стране — все это подвигало правящие круги к решительным и незамедлительным преобразованиям, которыми занялся император Александр II. Первое, с чего он начал реформирование российской экономики, — упорядочение банковской деятельности.

К концу 1850-х годов кредитно-банковская деятельность в России была рассредоточена между многими организациями, подчинявшимися разным ведомствам. В ведении Министерства финансов состояли Коммерческий и Заемный банки, Приказы общественного призрения подчинялись губернаторам и Министерству внутренних дел, Сохранные казны были подотчетны IV Отделению Собственной Его Императорского Величества канцелярии. Столь пестрая система подчинения казенных учреждений, занимавшихся сходными операциями, не позволяла эффективно и своевременно решать вопросы экономического и социального развития общества. Это было учтено Александром II при учреждении 10 июля 1859 г. комиссии по пересмотру банковской и налоговой системы. Вопросами банковских преобразований были заняты две из четырех комиссий (Комиссия по преобразованию Государственного коммерческого банка и Комиссия по земским банкам)¹. В число разработчиков новой банковской системы России вошли лучшие экономисты того времени: действующий министр финансов А. М. Княжевич², М. Х. Рейтерн³, Н. Х. Бунге⁴, Е. И. Лиманский⁵. Последний был автором Устава⁶ Государственного банка, утвержденного указом императора.

¹ Помимо них действовали: Комиссия по улучшению системы податей и пошлин и Комиссия по составлению правил для фабрик и заводов.

² Александр Максимович Княжевич работал на посту министра финансов России с 1858 по 1862 г.

³ Михаил Христович Рейтерн — министр финансов России с 1862 по 1878 г.

⁴ Николай Христианович Бунге, на тот момент ректор Киевского университета, министр финансов России с 1881 по 1886 г.

⁵ Евгений Иванович Лиманский, член-корреспондент Российской академии наук, управляющий Государственным банком Российской империи с 1867 по 1881 г.

⁶ Проект, предложенный Е. И. Лиманским, предполагал формирование двухуровневой банковской системы, когда государственному банку, сформированному на акционерных началах, отводится роль эмиссионного центра страны, регулятора основных денежных и кредитных потоков в экономике. Данный подход был реализован при создании Банка Франции в 1803 г. К сожалению, эти предложения Е. И. Лиманского были отвергнуты.

31 мая 1860 г. Александр II был подписан указ об образовании **Государственного банка**. Данное событие является центральным в экономической жизни России середины XIX века [5].

Основной капитал Государственного банка составлял 15 млн р. Помимо этого в указе устанавливалось создание запасного (резервного) капитала в размере 1 млн р. Спустя некоторое время резервный капитал был увеличен до 3 млн р.¹ Формирование наряду с основным капиталом резервного стало нововведением, показывающим серьезное отношение новых экономистов к проблеме невозврата кредитов, поражавшей банковскую систему страны с первых лет ее строительства [18; 31].

Государственный банк был объявлен правопреемником упраздненного Коммерческого банка², поэтому к нему перешли кассы и обязательства последнего, включая обязанности Коммерческого банка выплачивать проценты по купонам 5 %-ных банковских билетов, а также возврат их стоимости. В отношении возврата вкладов и выплаты по ним процентов предписывалось производить эти платежи: «из Государственного банка по билетам бывших банков Коммерческого и Заемного и санкт-петербургской Сохранной казны; из Московской конторы банка по билетам московской Сохранной казны, которая имеет передать в первую все дела по вкладам и по билетам Приказов общественного призрения в тех губерниях, где имеются банковые конторы, — из местных контор, а по билетам прочих приказов не иначе, как из того Приказа, коим те билеты были выданы» [39].

В соответствии с утвержденным в 1860 г. Уставом Государственный банк не являлся эмиссионным центром страны (данная функция будет закреплена за ним только после реформы 1897 г.), он лишь вел дела Экспедиции государственных кредитных билетов, присоединенной к банку в соответствии с манифестом от 1 июня 1843 г. Данное решение создавало основу для формирования в будущем полноценной двухуровневой кредитной системы.

¹ В 1894 г. основной капитал банка вырос до 50 млн р., а запасной — до 5 млн р.

² Первым управляющим Государственного банка был назначен Александр Людвигович Штиглиц, занимавший этот пост с 1860 по 1866 г.

К числу основных операций Государственного банка относились:

- регулирование денежного обращения в государстве (эта операция выполнялась совместно с Государственным казначейством);

- упорядочение деятельности национальной кредитной системы (хотя банку не были приданы функции организатора банковского сектора, его появление привело к упразднению многих старых, отживших форм организации кредитных отношений, с одновременным принятием функции по исполнению обязательств последних);

- обслуживание Министерства финансов (размещение государственных ценных бумаг, прием налогов, сборов и иных платежей в государственную казну; но главными были операции по обслуживанию государственного долга, приведшие к образованию в 1879 г. долга Казначейства в сумме 478,9 млн р., погашенного в период с 1881 по 1901 г.¹);

- прием вкладов от всех групп населения (вклады, открытые в Государственном банке, не могли свободно обращаться на рынке, как это имело место в Коммерческом банке, а проводились исключительно по бухгалтерским книгам в самой конторе банка; были упразднены вклады «на предъявителя»);

- учет векселей (банк имел право учитывать только товарные векселя купцов);

- кредитование под залог² (в качестве залога принимались как товары отечественного производства, так и ценные бумаги — акции и облигации, однако в этом случае условия кредитования были достаточно жесткими³; основное направление при кредитовании — поддержка крупной промышленности и торговли; объем кредитов реальному сектору экономики со-

¹ Окончательная точка в погашении долга Казначейства Государственному банку была поставлена указом Николая II от 28 апреля 1900 г., предписавшим погасить остаток государственного долга за кредитные билеты в сумме 50 млн р.

² Зачастую банк отходил от требований Устава при решении вопроса о выдаче ссуды. Происходило это по распоряжению Министерства финансов, когда необходимо было кредитовать стратегически важные проекты или отрасли национальной экономики.

³ В случае кредитования под залог пакета ценных бумаг величина кредита не превышала 50 % от оценочной стоимости данного пакета, а срок составил не более трех месяцев.

ставлял в 1866–1875 г. — 28 % активов, в 1875–1880 г. эта доля увеличилась до 53 %, а к началу 1890-х составила 63 %);

- денежные переводы (включая исполнение операций по поручению клиентов со счетов, открытых в банке, а также прямые денежные переводы);

- проведение операций с государственными ценными бумагами (в ст. 13 Устава говорилось, что банк может приобретать за свой счет и продавать государственные процентные бумаги в суммах, не превышающих величину собственного капитала);

- валютнообменные операции (банк мог производить операции с иностранными траттами);

- купля-продажа золота и серебра (с 1867 г. начинается интенсивное накопление золота, приведшее к увеличению разменного золотого фонда с 78,3 млн до 310,1 млн р. в 1876 г., в 1895 г. золотой запас страны составлял 911,6 млн р., в 1905 г. — 1 318,8 млн р.);

- трстовые операции (самая распространенная трстовая операция того времени — истребование платежа по векселю или иным денежным обязательствам от имени и по поручению клиента).

Новый этап в деятельности Государственного банка наступил после назначения на пост министра финансов России С. Ю. Витте¹. Он начал подготовку нового Устава банка. К этому времени Государственный банк успешно преодолел экономический кризис 1873 г., банковский кризис 1875 г., а также последовавшее за убийством в 1881 г. Александра II резкое понижение курса рубля на мировых рынках и существенное сокращение золотых резервов.

Основное направление реформирования Государственного банка заключалось в расширении круга заемщиков за счет вовлечения в него крестьян, ремесленников, кустарей, мелких и средних купцов и промышленников. Такой подход получил название «народное кредитование» и был направлен на всемерное развитие товарного производства в стране, расширение ее экспортного потенциала. Данные новации были закреплены

¹ Сергей Юльевич Витте, министр финансов с 1892 по 1903 г., председатель Кабинета министров 1903–1906 гг. Управляющим Государственного банка в этот период был Юлий Галактионович Жуковский (1889–1894 гг.).

в новом Уставе банка¹, утвержденном в 1894 г., когда при сохранении объемов крупного кредитования ставилась задача максимально увеличить число мелких и средних ссуд². Так, было закреплено, что максимальная величина кредита предприятию составляет 500 тыс. р., а мелкому предпринимателю — 600 р. В рассматриваемый период Государственный банк становится важным рычагом в проведении государственной финансовой политики и главным инструментом финансирования стратегически важных решений³. На рубеже XIX и XX веков Россия, оставаясь преимущественно аграрной страной, выходит на 1-е место в мире по экспорту зерна. Данный результат был достигнут благодаря политике кредитования как товаропроизводителей (крестьян), так и переработчиков зерна (системы государственных и частных элеваторов и зернохранилищ).

Серьезным нововведением банковской реформы, проводимой С. Ю. Витте, стало признание за Государственным банком монопольного права на эмиссию денег. Данное положение было закреплено Указом императора Николая II от 29 августа 1897 г., в котором говорилось: «Государственные кредитные билеты выпускаются Государственным банком в размере, строго ограниченном настоятельными потребностями денежного обращения, под обеспечение золотом; сумма золота, обеспечивающего билеты, должна быть не менее половины общей суммы выпущенных в обращение кредитных билетов, когда последняя не превышает 600 млн р. Кредитные билеты, находящиеся в обращении свыше 600 млн, должны быть обеспечены золотом по крайней мере рубль за рубль, так, чтобы каждым 15 р.

¹ В соответствии с новым Уставом основной задачей банка провозглашалось не «оживление торговых оборотов», а «облегчение денежных оборотов и содействие посредством краткосрочного кредита отечественной торговле, промышленности и сельскому хозяйству», а также «упрочение денежной и кредитной системы».

² С этой целью Государственный банк способствовал формированию в стране сети учреждений, занимающихся мелким кредитом (в первую очередь кредитных товариществ). Для этой цели было создано специальное управление банка. Несколько позднее, в 1912 г., началось кредитование посредством Московского народного банка.

³ Управляющими Государственным банком на рубеже XIX и XX веков были: Эдуард Дмитриевич Плеске (1894–1903 гг.); Сергей Иванович Тимашев (1903–1909 гг.); Алексей Владимирович Коншин (1910–1914 гг.); Иван Павлович Шипов (1914–1917 гг.).

в кредитных билетах соответствовало обеспечение золотом не менее одного империяла».

Важным этапом в проводимой банковской реформе отводилось С. Ю. Витте организационному построению Государственного банка. Им была предложена идея окружной системы, заключающейся в разделении страны на особые банковские округа, во главе каждого округа располагается контора, которой подчиняются низовые подразделения (отделения, агентства). Такая система была разработана при создании Рейхсбанка во времена канцлера О. Бисмарка. Такие, или очень близкие, системы управления применялись в Австро-Венгрии, Франции, Шотландии и ряде других стран. В результате вся территория России была разделена на 12 округов (первоначально их было 15, но вскоре три округа были упразднены). Данное предложение С. Ю. Витте до сих пор применяется в банковском строительстве нашей страны (так построены и Центральный банк РФ (Банк России), и Сберегательный банк РФ).

В результате банковской реформы, проведенной С. Ю. Витте, в России сложилась двухуровневая банковская система, включающая Государственный банк и ряд частных коммерческих банков. Эффективность ее деятельности была подтверждена стабильностью российского рубля и поступательными темпами развития национальной экономики. Реализуя политику всемерного стимулирования промышленного производства в стране, Государственный банк активно кредитовал частные коммерческие банки. В это время прослеживается попытка вывести Государственный банк на новый уровень экономических отношений, когда сам он постоянно сокращал объемы прямого кредитования промышленности, одновременно стимулируя эти операции у иных банков. Так, к 1905 г. доля межбанковских кредитов в портфеле банка составила порядка 80%¹. Одновременно с этим ускоренно развивались операции по межбанковским расчетам через счета Государственного банка.

К началу I Мировой войны государственный банк России представлял собой передовой кредитный институт, организующий деятельность всего банковского сектора отечественной экономики. Баланс банка оценивался в сумму более 3 млрд зо-

¹ Величина данной категории кредитов в 1912 г. составила 342,3 млн р.

лотых рублей, при этом доля золотого запаса составляла 1,7 млрд р.

Начало военных действий означало окончание поступательного развития российской экономики. 27 июля 1914 г. был прекращен свободный размен кредитных билетов на золото¹, а активы Государственного банка направлены на финансирование военных расходов путем покупки казначейских обязательств. Кредиты под залог государственных ценных бумаг увеличились с 1 июля 1914 г. по 1 марта 1917 г. со 129 до 580 млн р., а уже к 23 октября 1917 г. составляли 15,5 млрд р. Объем кредитных билетов, находящихся в обращении, увеличивался лавинообразно: с 1,6 млрд р. на 1 марта 1914 г. до 10 млрд р. на 1 июня 1917 г., при этом остаток золотого обеспечения составлял лишь 3,6 млрд р. (примерно 2 800 т слиткового золота, из которых на территории России находилось порядка 1 150 т)². Общий объем кредитов, связанных с военными и чрезвычайными расходами, к 23 октября 1917 г. составил 24,2 млрд р.

7 ноября 1917 г. Государственный банк был преобразован в Народный банк РСФСР. К этому времени сеть его учреждений состояла из 11 контор, 133 постоянных и 5 временных отделений. Кроме этого операции совершались в 42 агентствах при зернохранилищах и 793 казначействах.

Банковское строительство во второй половине XIX века ознаменовано не только образованием Государственного банка Российской империи, но и активным формированием частных коммерческих банков и иных независимых кредитных институтов.

Экономической основой данного процесса является построение капиталистических отношений в российском обще-

¹ Одновременно увеличивался лимит выпуска кредитных билетов, не обеспеченных золотом, с 300 до 1 500 млн р. В течение 1914–1917 гг. данный лимит повышался четыре раза, составив к марту 1917 г. 8,4 млрд р., а Временное правительство увеличило его до 16,5 млрд р.

² Судьба золотого запаса России печальна. К моменту захвата Колчаком отделения Государственного банка в Казани, куда большевики свезли практически весь оставшийся запас, он оценивался всего в 510 т, из которых большевики успели эвакуировать лишь 4,6 т, остальная часть начала движение в сторону Владивостока. По оценкам ряда исследователей данные ценности распределились следующим образом: 217 т было передано на хранение в Японские банки (не возвращены до сих пор); 64 т истрачено на покупку оружия и обмундирования для армии адмирала Колчака; 106 т возвращено Народному банку РСФСР; 51 т разграблена белочехами и вывезена в Чехословакию; 67 т пропало.

стве. Стремясь не отстать от своих европейских соседей, российские власти разрешают создание банков, капитал которых основан не на казенных деньгах. Такие кредитные институты существовали в стране и до 1860 г. (первым независимым банком стал созданный в 1788 г. Общественный банк в Вологде), однако их влияние было весьма незначительным.

Либеральные преобразования отечественной экономики, проведенные Александром II, создали основу для независимого банковского бизнеса. Ведущие экономисты того времени также были нацелены на построение банковской системы европейского типа. С момента своего образования в 1861 г. Государственный банк активно способствовал формированию акционерных коммерческих банков. Период с 1861 по 1872 г. является одним из самых либеральных с позиций учреждения банка. Стремясь увеличить число частных кредитных институтов, государство фактически не выставляло никаких серьезных учредительских требований. В это время банковская система России развивается по экстенсивному пути, основное внимание уделяется не качеству, а количеству работающих организаций.

Первыми кредитными институтами¹, учрежденными на акционерных началах, стали: Санкт-Петербургское городское кредитное общество (1861 г.), Петербургское общество взаимного кредита (1863 г.), Петербургский частный коммерческий банк (1864 г.), Московский купеческий банк (1866 г.). Можно заметить, что динамика прироста банковских учреждений была достаточно вялая. Анализ причин показал, что связано это как с трудностями роста отечественной экономики, так и с осторожностью отечественных предпринимателей, опасавшихся вкладывать средства в новую сферу приложения капитала. К 1870 г. в стране функционировало всего 7 акционерных коммерческих банков (из них 3 в Санкт-Петербурге) с совокупным капиталом 37 млн р., а также 9 обществ взаимного кредита [128].

¹ Следует заметить, что Российская империя была достаточно сложным образованием, включавшим территории с разным уровнем экономического развития. К описываемому периоду в западных регионах страны весьма успешно функционировали следующие частные кредитные институты: Лифляндское дворянское кредитное общество, Эстляндская дворянская кредитная касса, Эзельский крестьянский банк, земское кредитное общество Царства Польского, Курляндское кредитное общество. Помимо них действовали следующие институты, не относящиеся к казенным: Александровский дворянский банк в Нижнем Новгороде, система общественных банков в ряде городов, банковские конторы, дома и меняльные лавки, основанные крупными ростовщиками.

Создаваемые в России **общества взаимного кредита** представляли собой паевые кредитные учреждения, открываемые группой лиц, не обладающих серьезным капиталом и испытывающих потребность в периодическом кредитовании. К числу пайщиков относились ремесленники, мелкие торговцы, крестьяне, кустари, мелкие предприниматели. Из вносимых ими паев складывался определенный денежный фонд, который использовался для кредитования участников данного общества. Величина пая была небольшой, что определялось характером и уровнем дохода участников (как правило, минимальный пай составлял 50 р.). В зависимости от величины вносимого пая участник мог получить льготный кредит. Общества взаимного кредита получили развитие в стране после 1865 г.

Другим институтом мелкого кредитования, действующим в России, были **ссудные кассы**. Они действовали в основном в провинциальных городах, куда еще не пришли банковские учреждения. Ссудные кассы занимались мелким кредитованием под залог движимого имущества. Наибольшее развития получили в конце 1870-х годов.

Начало 1870-х годов отмечено бумом банковского учредительства, захлестнувшего Европу¹ и Северную Америку. Россия, ставшая к этому времени полноправной частью мирового экономического пространства, также не осталась в стороне от этого процесса. За период с 1870 по начало 1873 г. в стране было учреждено 53 частных акционерных банка с капиталом 108 млн р., при этом 39 банков были коммерческими (капитал 71 млн р.), а 14 — земельными (капитал 37 млн р.). В этот период банки занимались в основном операциями по реализации акций различных компаний. Кредитные сделки отошли на второй план [41].

Итогом первого десятилетия частного банковского строительства стало издание 31 мая 1872 г. закона «Об учреждении частных кредитных учреждений». Разработчики этого правового акта, основываясь на итогах первого десятилетия развития коммерческого банковского дела в стране, пытались нормами

¹ К 1872 г. в Германии функционировало 138 банков с капиталом 1,1 млрд марок (прирост за 1869–1872 гг. 99 банков с капиталом 0,5 млрд марок), в Австро-Венгрии к этому времени работало 140 банков с капиталом 520 млн гульденов (прирост с 1867 по 1872 г. 119 банков с капиталом 440 млн гульденов).

права стимулировать развитие данного сегмента национальной экономики. Принятие закона совпало с разразившимся мировым экономическим кризисом, начавшимся в Австрии весной 1873 г.¹

Стремясь не допустить краха недавно созданной национальной банковской системы, министр финансов М. Х. Рейтерн и управляющий Государственным банком Е. И. Лиманский проводят решение о запрещении учреждения новых банков. Данный запрет касался прежде всего Санкт-Петербурга и Москвы, на города, где банков еще не было, он не распространялся. Кроме того, **в 1872 г. впервые в России были установлены обязательные параметры (нормативы) банковской деятельности.** Эта практика существует и до сих пор. Центральный банк Российской Федерации (как и большинство центральных банков мира) осуществляет управление банковской деятельностью посредством разработанных экономических нормативов, обязательных для исполнения всеми кредитными институтами страны [39; 210].

Основными нормативами, введенными в 1872 г. для банковских учреждений, были следующие:

- минимальный размер уставного капитала банка составлял 500 тыс. р., минимальная цена акции 250 р.;
- векселя принимались к учету только при обеспечении недвижимым имуществом;
- запрещалось вкладывать средства в недвижимость (за исключением здания контор банков);
- выдача необеспеченных кредитов ограничивалась суммой 10 % капитала банка при максимальном сроке 30 дней.

Кроме того, вводились ограничения на деятельность обществ взаимного кредита:

- максимальный размер кредита не мог превышать минимальный более чем в 50 раз;
- максимальный и минимальный взносы в капитал общества не могли различаться более чем в 50 раз;
- одно и то же лицо не могло одновременно быть участником более чем одного общества взаимного кредита.

¹ Данный кризис был далеко не первым. Серьезные диспропорции общественного производства уже приводили к экономическому краху в мировом масштабе в 1857 и 1866 гг. Однако тогда Россия жила в условиях более изолированной экономики и серьезно не пострадала.

В этот же период Министерство финансов ввело единую обязательную форму банковского баланса для всех кредитных организаций¹ и получило право требовать отчет о проведенных операциях.

Обширный экономический кризис 1873 г. был преодолен российской банковской системой без больших потерь² (обанкротилось всего 10 банков — 2 московских и 8 из провинции) только благодаря широкомасштабной кредитной экспансии, проведенной Государственным банком. Можно сказать, что именно в 1873 г. проявилась в полной мере функция главного банка страны, называемая *«кредитор в последней инстанции»*, заключающаяся в финансовой подпитке банковских институтов с целью расширения проводимых ими операций, а в случае необходимости и для предотвращения их банкротства [13].

Банковское законодательство России, созданное в 1872 г., являлось значительным вкладом в формирование не только отечественного, но и мирового банковского бизнеса. Высокий уровень регулирования частных банковских учреждений со стороны государства начинают устанавливать и другие страны³.

После кризиса 1873 г. в развитии банковского сектора российской экономики наступил «застой». Общая неблагоприятная экономическая ситуация в стране, Русско-турецкая война (1877–1878 гг.) привели к сокращению как количественных, так и качественных показателей национальной банковской системы. К 1880 г. общее число акционерных банков сократилось до 33, а их капитал до 88 млн р.⁴ (табл. 16). При этом возрастает значение обществ взаимного кредита и местных общественных банков: их капиталы и величина привлеченных ресурсов постоянно увеличиваются. Данная тенденция сложилась ввиду

¹ Данная норма вводилась по примеру Англии, где к этому времени каждый акционерный банк обязан был раз в год публиковать свой баланс и отчет по результатам деятельности.

² Относительно малые масштабы результатов мирового экономического кризиса в России видны при анализе его итогов в других странах. Так, в Германии обанкротились и были ликвидированы 78 банков (57 % банков страны), в Австро-Венгрии — 50 банков (36 %).

³ Одной из первых после России жесткие нормы регулирования банковской деятельности вводит Швеция (самое начало XX века), а затем (в 1920–1930-х годах) и другие европейские страны.

⁴ Так, за период с 1874 по 1889 г. величина вкладов сократилась с 299 до 207 млн р., вексельный портфель — с 224 до 104, выданные ссуды — со 131 до 115 млн р. соответственно.

недоверия к акционерным банкам со стороны населения, что было обусловлено целым рядом крупных банковских банкротств того времени, вызванных принятием банками в свои портфели несоразмерно высоких рисков (наибольший резонанс получили дела о банкротстве Кронштадтского и Ревельского коммерческих банков). Именно поэтому актуальным стал вопрос о более серьезном регулировании банковской деятельности и разработке процедуры банкротства кредитного института.

Т а б л и ц а 16

**Основные параметры банковской системы России
в начале 1880-х годов**

Вид кредитного института	Общее число учреждений, шт.	Совокупный капитал, млн р.	Собранные вклады, млн р.	Размещенные ресурсы, млн р.
Акционерные коммерческие банки	33	88	207	219
Общества взаимного кредита	63*	23	113	161
Городские общественные банки	294	34	206	203

Примечание. К началу 1900 г. в России действовало уже 117 обществ взаимного кредита, а к 1914 г. их было 1 100.

В этой связи в России принимается ряд правовых актов — закон «Об изменении и дополнении существующих ныне правил относительно открытия новых акционерных коммерческих банков» от 5 апреля 1883 г. и «Правила о порядке ликвидации дел частных и общественных установлений краткосрочного кредита», утвержденные 22 мая 1884 г. императором Александром III.

В соответствии с новыми законодательными требованиями, наряду со снятием ограничений на учреждение новых кредитных институтов, ужесточались требования к деятельности как акционерных, так и городских общественных банков:

- для регистрации акционерного коммерческого банка необходимо было набрать 50 % его капитала¹, а оставшуюся часть добрать в течение первых 6 месяцев работы;
- минимальное число учредителей — 5;

¹ Данная норма была одной из самых жестких в мировой практике. Так, по законодательству Англии эта доля составляла 10 %, Голландии — 20 %.

- сумма уставного и резервного капитала не могла быть ниже 20 % от общей суммы обязательств банка;

- максимальный размер кредита ограничивался суммой в 10 % основного капитала банка;

- с целью поддержания ликвидности банк должен был хранить в виде кассовых остатков и остатков на счетах в Государственном банке не менее 10 % от своих обязательств;

- банки получили право формировать из полученной прибыли дополнительный резервный фонд (сверх того, который образовывался в обязательном порядке), направляемый в случае необходимости на выплату дивидендов или иные непредвиденные расходы; треть данного фонда формировалась в государственных ценных бумагах, а оставшаяся часть могла использоваться в обороте;

- устанавливалось, что максимальное количество голосов, которым может располагать один член правления банка — 10 %;

- членам Правления, а также членам Совета директоров банка запрещалось совмещать должности в других кредитных институтах (а в случае с городскими банками запрещалось совмещение работы в банке с должностями городского головы, члена городской управы, секретаря городской думы);

- ограничивалось кредитование лиц, связанных с деятельностью банка (как правило, местных чиновников).

Несмотря на принимаемые меры, определенный застой в банковской деятельности продолжался. Поступательное развитие началось только в середине 1890-х годов и продолжалось вплоть до начала I Мировой войны [146].

Во время войны деятельность всех негосударственных кредитных институтов была существенно сужена. Фактически развивались лишь операции, связанные с исполнением военных заказов [135]. В этот же период можно говорить и о появлении новых подходов к денежной теории [94].

С приходом к власти большевиков в 1917 г. развитие банковских институтов пошло по совершенно иному пути.

3.2. СИСТЕМА ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ КАК ЭЛЕМЕНТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РОССИИ

Наличие жилья лежит в основе социальной безопасности населения, является одной из жизненно важных потребностей любого человека, а жилищный рынок выступает одним из крупнейших секторов экономики и важнейших элементов социально-экономической структуры общества. Решение проблем эффективного и устойчивого развития жилищного рынка неразрывно связано с проблемой социально-экономической безопасности.

Экономический аспект безопасности включает обеспечение требуемых пропорций воспроизводства на жилищном рынке, достижение параметров экономической эффективности, устойчивости и роста благосостояния населения. Социальный аспект безопасности на жилищном рынке проявляется в росте качества среды проживания и жилищных услуг, создании благоприятных жилищных условий, доступности приобретения и содержания жилья для населения [30].

Основными источниками для приобретения жилья являются доходы граждан и кредиты банков. В качестве специализированных кредитов для приобретения жилья выступают ипотечные жилищные кредиты (ИЖК), особенностью которых является длительный срок предоставления, от 5 до 30 лет, сниженная на 2–10 % процентная ставка по сравнению с другими видами кредитов и обязательный залог приобретаемой недвижимости.

В конце 1990-х годов для решения жилищной проблемы Правительством России при поддержке американских финан-

систов была внедрена двухуровневая система ипотечного жилищного кредитования, требованиям которой соответствуют менее трети нуждающихся в улучшении жилищных условий. Поэтому на протяжении уже 20 лет делаются попытки адаптации системы ипотечного жилищного кредитования (СИЖК) для различных категорий населения в виде применения государственного субсидирования первоначального взноса или процентной ставки.

Целью проведенного исследования является анализ итогов реализации ипотечного кредитования в России с точки зрения создания системы обеспечения жильем населения, а также встраивания ипотеки в систему социальной безопасности.

3.2.1. СОЦИАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В РОССИИ

Исследованиями экономической, социальной безопасности, решением жилищных проблем занималось большое количество отечественных и зарубежных ученых. Различным аспектам безопасности, направлениям и приоритетам ее обеспечения посвящены труды Л. И. Абалкина, С. Ю. Глазьева, А. А. Куклина, В. К. Сенчагова, А. И. Татаркина и др.

В научной литературе социальная безопасность рассматривается как совокупность различных подвидов безопасности, обусловленных структурой человеческой жизнедеятельности, включая: качество социальной инфраструктуры и ее развитие; доступность социальных услуг населению; окружающую среду; экологическую устойчивость, снижение рисков и возможного ущерба от природных и техногенных катастроф и др.

Правовой основой социальной безопасности России стала ст. 7 Конституции РФ, определяющая Российскую Федерацию в качестве социального государства, политика которого основана на создании условий, направленных на обеспечение достойной жизни и свободного развития человека.

Основными объектами социальной безопасности являются: государство и его конституционный строй, суверенитет и территориальная целостность, социальная политика, социально-экономические потребности населения и социальная инфраструктура, включая здравоохранение, культуру, науку, образование.

Субъектами социальной безопасности являются органы государственной власти, бизнес, общественные организации и движения, а также другие институты гражданского общества. Инструментом обеспечения социальной безопасности общества является социальная политика государства.

Социальная политика государства регулирует доходы и потребление, общественное благосостояние, воспроизводство и занятость населения, поддержку социально незащищенных групп, развитие отраслей социальной инфраструктуры и др. Традиционными сферами социальной политики считаются: образование, здравоохранение, жилье и социальное страхование.

Социальную безопасность принято рассматриваться в узком и широком смысле.

В широком смысле социальная безопасность отождествляется с понятием национальной безопасности и трактуется как сложная система внешних и внутренних связей личности, общества и государства, состояние которых определяет социальную независимость государства, социальную защиту населения, уровень и качество жизни, уровень безработицы, развитие социальной сферы и т. д.

В узком понимании социальная безопасность ассоциируется с термином социальное обеспечение и сводится к функции государства по материальному обеспечению определенных категорий нуждающихся граждан. Под социальным обеспечением понимается особая форма распределительных отношений, функции государства по обеспечению и обслуживанию нетрудоспособной части населения в случае утраты трудоспособности, при потере кормильца, по старости и т. д.

Автор придерживается точки зрения, что в основе социальной безопасности должна лежать система расширенного воспроизводства человеческого капитала, включая защиту жизненно важных интересов личности, социальных групп, семьи, общества, государства от внешних и внутренних угроз.

Основные задачи в сфере социальной безопасности — выявление внешних и внутренних угроз социальной безопасности; создание эффективной системы обеспечения социальной безопасности; устранение причин негативных социальных явлений и возникновения социальных рисков, затрагивающих большинство населения; разработка мероприятий, программ, социальных проектов, направленных на повышение социаль-

ной безопасности государства, общества, социальных групп, личности [145].

В настоящее время в научных исследованиях для оценки уровня экономической безопасности российскими учеными используются различные методы, к которым относятся: наблюдение за основными макроэкономическими показателями, сравнение их с пороговыми значениями; оценка темпов экономического роста страны по основным макроэкономическим показателям, анализ динамики их изменения; методы экспертной оценки; метод анализа и обработки сценариев; методы оптимизации; теоретико-игровые методы; методы распознавания образов; методы теории нечетких систем; методы многомерного статистического анализа; использование экономических инструментов при оценке последствий угроз безопасности через количественное определение ущерба.

Наиболее широко в научных исследованиях представлены метод наблюдения за основными макроэкономическими показателями, сравнение их с пороговыми значениями; метод оценки темпов экономического роста страны по основным макроэкономическим показателям, анализ динамики их изменения; методы экспертных оценок [74].

3.2.2. Состояние ипотечного рынка

В основе системы ипотечного жилищного кредитования в России лежат пять рынков [86]:

- жилищный рынок, обеспечивающий население жильем;
- первичный рынок ипотечного кредитования, на котором коммерческие банки выдают и обслуживают ипотечные кредиты населению;
- вторичный рынок ипотечного кредитования, на котором Агентство ипотечного жилищного кредитования (АИЖК) и коммерческие банки осуществляют рефинансирование ипотечных кредитов путем приобретения закладных (ипотечных кредитов) у первоначальных кредиторов;
- рынок ипотечных ценных бумаг, входящий в фондовый рынок, на котором происходит выпуск долгосрочных ценных бумаг, обеспеченных пулом ипотечных кредитов;
- страховой рынок, обеспечивающий страхование заемщиков и недвижимости.

На рис. 5 приведена схема системы ипотечного жилищного кредитования в России.

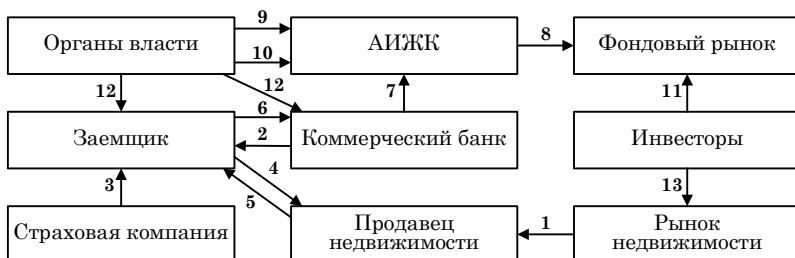


Рис. 5. Двухуровневая система ипотечного кредитования в России [88]:

- 1 — объект недвижимости; 2 — предоставление ипотечного кредита;
- 3 — страхование ипотечного кредита; 4 — деньги за недвижимость (кредит + собственные средства + субсидия); 5 — переход права собственности;
- 6 — залог недвижимости (ипотека, закладная);
- 7 — продажа ипотечных кредитов и закладных;
- 8 — размещение ипотечных ценных бумаг;
- 9 — гарантии по ценным бумагам агентства;
- 10 — целевые бюджетные средства на выкуп закладных;
- 11 — приобретение ипотечных ценных бумаг;
- 12 — субсидирование по ипотечным кредитам (процентная ставка, первоначальный взнос);
- 13 — инвестиции в строительство жилья

В табл. 17–21 приведены показатели, характеризующие рынки системы ипотечного жилищного кредитования.

О развитии ипотечного жилищного кредитования в стране можно судить по соотношению объемов задолженности и валового внутреннего продукта. Например, во Франции и Германии это соотношение составляет 40–45%, а в США и Великобритании — 70–80 %. В России этот показатель равен 5,22 %, что в десятки раз меньше, чем в развитых странах. По мнению отечественных экспертов, это свидетельствует о возможных перспективах для роста объемов ипотечного кредитования в России.

Согласно материалам Департамента статистики Банка России в 2016 г. кредитными организациями было предоставлено 856 461 ИЖК на сумму 1 473,3 млрд р. Их доля в объеме кредитов физическим лицам составила 20,4 %, средний размер предоставленных ИЖК возрос с 1,66 до 1,72 млн р., при этом в Москве он составил 3,73 млн р.

Т а б л и ц а 1 7

**Отдельные показатели,
характеризующие рынок жилой недвижимости**

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016
Зарегистрировано прав собственности физических лиц на жилые помещения, ед.	8 729 967	9 768 589	9 696 212	9 069 938	8 374 828
Зарегистрировано ипотеки жилых помещений, ед.	1 159 208	1 245 833	1 425 016	1 134 333	1 290 682
Количество предоставленных ИЖК, ед.	691 724	825 039	1 012 814	699 510	856 461
Средний объем ИЖК, тыс. р.	1 492	1 641	1 742	1 661	1 720
Средняя цена на рынке жилой недвижимости за 1 м ² общей площади, тыс. р.:					
первичный рынок жилья	48,2	50,2	51,7	51,5	53,3
вторичный рынок жилья	56,4	56,5	58,1	56,3	54,0

Примечание. Сведения о рынке жилищного (ипотечного жилищного) кредитования в России : стат. сб. (интернет-версия). 2012–2016. № 4. — URL : http://www.cbr.ru/statistics/b_sector/stat/Stat_digest_mortgage_04.pdf.

Т а б л и ц а 1 8

Основные социально-экономические показатели

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016
Численность населения, млн чел.	143,3	143,7	146,3	146,5	146,8
Численность рабочей силы, млн чел.	75,7	75,5	75,4	76,6	76,6
Среднедушевые денежные доходы населения (в месяц), тыс. р.	23,2	25,9	27,8	30,5	30,7
Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата одного работника, тыс. р.	26,6	29,8	32,5	34,0	36,7
Жилищный фонд, млн м ² общей площади жилых помещений	3 349	3 359	3 473	3 581	3 663
Ввод в действие, млн м ² общей площади жилых помещений	65,7	70,5	84,2	85,3	80,2
В том числе населением за счет собственных и заемных средств	28,4	30,7	36,2	35,2	31,8
Число построенных квартир, тыс. ед.	838	929	1 118	1 195	1 167
В том числе населением за счет собственных и заемных средств	211	228	262	272	251
Средний размер построенных квартир, м ² общей площади	78,4	75,8	74,9	71,4	68,7

Примечание. Сведения о рынке жилищного (ипотечного жилищного) кредитования в России : стат. сб. (интернет-версия). 2012–2016. № 4. — URL : http://www.cbr.ru/statistics/b_sector/stat/Stat_digest_mortgage_04.pdf.

Т а б л и ц а 19

**Сведения о жилищных кредитах,
предоставленных кредитными организациями
физическим лицам-резидентам, р.**

Год	Количество предоставленных кредитов, ед.	Объем предоставленных кредитов, млн р.	Задолженность по предоставленным кредитам (нарастающим итогом), млн р.	
			всего	в том числе просроченная
2006	Н/д	248 409	239 361	454
2007	Н/д	524 045	579 390	819
2008	489 032	653 673	1 017 912	6 456
2009	176 146	170 311	966 786	20 660
2010	392 302	418 209	1 102 324	26 726
2011	587 600	745 971	1 448 522	29 313
2012	739 393	1 054 073	1 992 388	31 213
2013	878 495	1 385 357	2 647 421	27 783
2014	1 058 641	1 808 551	3 517 094	32 131
2015	710 450	1 169 240	3 912 845	44 226
2016	863 803	1 481 068	4 464 519	52 837
01.07.2017	426 032	775 325	4 652 409	57 226

Примечание. Жилищные кредиты, предоставленные физическим лицам-резидентам в рублях. — URL : http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TblID=4-1&pid=ipoteka&sid=ITM_2357.

Т а б л и ц а 20

Основные индикаторы, характеризующие рынок ИЖК, %

Показатель	2012	2013	2014	2015	2016
Доля объема предоставленных ИЖК в ВВП	1,54	1,91	2,23	1,40	1,71
Доля задолженности по ИЖК в ВВП	2,98	3,73	4,46	4,78	5,22
Доля предоставленных ИЖК в объеме ЖК, выданных в отчетном периоде	96,2	96,4	96,9	98,9	99,3
Доля предоставленных ИЖК в объеме выданных кредитов физическим лицам в отчетном периоде	14,3	15,4	20,4	19,8	20,4
Доля задолженности по ИЖК в сумме задолженности по кредитам физических лиц	25,9	26,7	31,2	37,4	41,7
Доля просроченной задолженности по ИЖК в сумме задолженности по ИЖК	2,08	1,50	1,31	1,66	1,57
Соотношение объемов рефинансированных ИЖК (прав требования по ИЖК) и предоставленных ИЖК	9,9	17,0	15,3	8,0	7,8

Примечание. Сведения о рынке жилищного (ипотечного жилищного) кредитования в России : стат. сб. (интернет-версия). 2012–2016. № 4. — URL : http://www.cbr.ru/statistics/b_sector/stat/Stat_digest_mortgage_04.pdf.

Таблица 21

Статистика деятельности АИЖК

Дата	Объем рефинансирования АИЖК, млрд р.	Общий объем выданных ипотечных кредитов в РФ, млрд р.	Доля АИЖК в общем объеме выдачи, %
I квартал 2017 г.	3,0	321,3	0,93
2016	20,3	1 473,3	1,37
2015	13,1	1 147,3	1,14
2014	51,1	1 751,7	2,90
2013	48,0	1 353,6	3,50
2012	61,0	1 032,0	5,90
2011	51,3	716,9	7,20
2010	54,7	380,1	14,00
2009	30,3	152,5	20,00
2008	26,4	655,8	4,00
2007	39,3	556,5	7,00
2006	21,7	263,6	10,00
2005	7,8	56,3	14,00

Примечание. Агентство ипотечного жилищного кредитования. —
URL : <http://www.ipomama.ru/ru/agency/analytics>.

Наибольший объем предоставленных ИЖК на протяжении последних нескольких лет приходится на заемщиков Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга и Тюменской области. Наибольший удельный вес выданных ИЖК в 2016 г. приходился на заемщиков Центрального федерального округа — 30,9 % объема выданных в Российской Федерации ИЖК.

Из общего объема предоставленных ИЖК 37,7 % приходилось на субсидированные кредиты, выданные в рамках программы государственной поддержки жилищного (ипотечного) кредитования (303,5 тыс. кредитов на сумму 555,6 млрд р.).

В 2016 г. удельный вес ИЖК, предоставленных под залог прав требования по договорам участия в долевом строительстве, в общем объеме ИЖК составил 38,7 % — 305,6 тыс. ИЖК на сумму 570,7 млрд р.

По состоянию на 1 января 2017 г. величина задолженности по ИЖК в рублях по сравнению с 1 января 2016 г. увеличилась на 14,8%, составив 4 421,9 млрд р. При этом удельный вес просроченной задолженности по ИЖК в рублях увеличился на 0,06 п. п., до 1,09 %, в денежном выражении величина просроченной задолженности возросла на 21,6 %, составив 48,0 млрд р.

В 2016 г. 93 кредитные организации рефинансировали ИЖК (права требования по ИЖК) на сумму 114,5 млрд р., в том числе путем продажи их другим организациям на сумму 81,1 млрд р. (в 2015 г. — 113 кредитных организаций на сумму 92,7 млрд р., в том числе путем продажи ИЖК (прав требования по ИЖК) на сумму 80,3 млрд р.). Соотношение объемов рефинансированных ИЖК (прав требования по ИЖК) и предоставленных ИЖК составило 5,5 %.

В 2016 г. основным источником рефинансирования ИЖК путем их продажи другим организациям являлись специализированные организации-резиденты: на них приходилось 71,2 % общего объема рефинансируемых ИЖК (прав требования по ИЖК).

Объем рефинансированных ИЖК (прав требования по ИЖК) путем эмиссии облигаций с ипотечным покрытием с сохранением актива на балансе кредитной организации в 2016 г. составил 33,4 млрд р. (эмиссия осуществлялась двумя банками).

Следует отметить высокий уровень процентных ставок по ИЖК даже с учетом резкого снижения их в 2017 г. Диапазон ипотечных процентных ставок в России составляет 7,6–16,5 %, для сравнения: в США величина этого показателя 3,25–4,9 %, в Канаде — 2,44–3,5 %, в Великобритании — 2,24–4,1 %, в Германии — 1,2–3,0 %.

Для улучшения жилищных условий населения в России действует государственная программа «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации». Целями программы являются: повышение качества и надежности предоставления жилищно-коммунальных услуг населению и повышение доступности жилья и качества жилищного обеспечения населения. Исполнитель программы — Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ.

В задачи программы в части улучшения жилищных условий входит:

- содействие формированию рынка арендного жилья и развитие некоммерческого жилищного фонда для граждан, имеющих невысокий уровень дохода;
- предоставление государственной поддержки на приобретение жилья молодым семьям;
- реализация программы «Жилье для российской семьи»;

- повышение доступности ипотечных жилищных кредитов для населения;
- выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем категорий граждан, установленных федеральным законодательством;
- развитие механизмов кредитования жилищного строительства и строительства коммунальной инфраструктуры;
- содействие внедрению современных энергоэффективных и ресурсосберегающих технологий в жилищное строительство и производство строительных материалов, используемых в жилищном строительстве;
- вовлечение в оборот земельных участков в целях жилищного строительства, в том числе строительства жилья экономкласса.

Факторы, влияющие на процесс развития системы ипотечного кредитования в России, систематизированы в табл. 22.

Т а б л и ц а 22

**Факторы, влияющие на процесс развития
ипотечного кредитования [78; 81; 89]**

	Благоприятные факторы	Неблагоприятные факторы
Экономический блок	Приватизация жилищного фонда. Создание инфраструктуры рынка недвижимости. Развитие банковской системы. Относительная стабилизация рынка жилья. Наличие налоговых льгот. Наличие практики ипотечного кредитования в регионах. Стимулирование ипотечного кредитования за счет государственного финансирования	Отсутствие макроэкономической стабильности. Отсутствие надежных источников финансирования системы ипотечного жилищного кредитования. Недостаточный платежеспособный спрос населения, нестабильность получаемых доходов. Высокие процентные ставки и жесткие условия предоставления ипотечных кредитов. Высокая стоимость жилья по сравнению с доходами населения. Медленное строительство нового жилья. Наличие значительного жилого фонда, требующего капитального ремонта. Слабо развитый рынок ипотечных ценных бумаг. Отсутствие достаточного спроса на ипотечные кредиты со стороны населения. Зарубежные санкции в отношении коммерческих банков

	Благоприятные факторы	Неблагоприятные факторы
Юридический блок	Укрепление законодательной и нормативной базы ипотечного кредитования. Поддержка и участие государственных и муниципальных органов власти в механизме ипотечного кредитования	Отсутствие научно обоснованной оценки земли и недвижимости в сельском хозяйстве
Социальный блок	Благоприятные перспективы развития жилищного строительства	Низкий уровень доходов основной части населения. Высокий уровень требований к потенциальному заемщику. Экономическая неграмотность основной части населения. Недостаточная помощь государства населению. Отсутствие гарантий защиты прав и интересов участников системы ипотечного жилищного кредитования. Отсутствие у населения устойчивых моделей сберегательного и кредитного поведения

Что касается сформировавшегося портрета потенциального заемщика, то чаще ипотеку берут женщины в возрасте от 25 до 34 лет с высшим или неоконченным высшим образованием, с высокой субъективной оценкой благосостояния. Чаще всего это жительницы Северо-Кавказского, Центрального и Южного федеральных округов [92].

3.2.3. ИНТЕРЕСЫ И УГРОЗЫ В СИСТЕМЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ

Интересы и угрозы участников системы ипотечного жилищного кредитования в России систематизированы автором в табл. 23.

Из представленной табл. 23 следует, что все участники рынков системы ипотечного жилищного кредитования, за исключением заемщика и органов власти, заинтересованы в максимизации своих доходов, получаемых в качестве выплат по ипотечному кредиту от заемщика или в виде различных субсидий от органов власти.

Т а б л и ц а 23

Интересы и угрозы в системе ипотечного жилищного кредитования [83–85]

Участник СИЖК	Интересы	Мероприятия поддержки интересов	Опасности от мероприятий	Угрозы интересам	Комментарии
Рынок недвижимости					
Органы власти	Обеспечение жильем определенных категорий населения. Снос и расселение ветхого и аварийного жилья. Обеспечение воспроизводства жилья. Поддержка отечественной строительной отрасли	Федеральные и региональные программы строительства жилья, поддержки строительной отрасли. Установление стоимости строительства 1 м² по регионам	Различные меры поддержки населения, ежеквартальное установление стоимости строительства 1 м² ведут к увеличению стоимости жилья в регионах	Сокращение бюджетных ресурсов. Низкий уровень решения жилищной проблемы, недовершенство населения	В основе социальной политики лежит количество обеспеченных жильем, а не снижение стоимости жилья. Слабое государственное регулирование рынка жилья во время кризисов
Инвесторы	Получение максимальной прибыли от инвестиций. Снижение инвестиционных рисков	Выбор крупных застройщиков, имеющих поддержку органов власти. Управление инвестиционными рисками, страхование	Реализация различных инвестиционных и финансовых рисков. Сокращение количества крупных застройщиков, снижение конкуренции	Снижение запланированной стоимости 1 м² жилья. Неполучение запланированной прибыли. Форс-мажорные обстоятельства	Рынок недвижимости представляет интерес в связи с потенциальной высокой доходностью инвестиций и хорошей ликвидностью

Продолжение табл. 23

Участник СИЖК	Интересы	Мероприятия поддержки интересов	Опасности от мероприятий	Угрозы интересам	Комментарии
Застройщик	Получение максимальной прибыли. Регулярность финансирования. Быстрая реализация недвижимости. Снижение строительных рисков. Увеличение объемов ввода жилья. Снижение конкуренции. Увеличение стоимости 1 м² жилья. Увеличение площади продаваемого жилья. Увеличение прибыли с одной сделки, уменьшение накладных расходов, снижение себестоимости строительства	Привлечение инвесторов, местных и региональных органов власти, коммерческих банков. Реализация жилья с использованием долевого строительства, ипотечного кредитования, жилищных сертификатов. Страхование договоров долевого строительства. Строительство многоэтажных зданий	Выплата неустойки и штрафов в случае нарушения условий договоров. Низкое качество строительных и отделочных работ. Реализация строительных рисков. Строительство дешевого «бюджетного» жилья в крупных городах ведет к дальнейшей урбанизации, уменьшению сельского населения, снижению рождаемости. Нестабильность цен	Снижение стоимости 1 м² жилья на рынке недвижимости. Высокая конкуренция на рынке жилья. Уменьшение объемов ипотечного кредитования жилья. Проблемы с вводом жилья в эксплуатацию. Повышение стоимости строительных материалов. Недостаточное финансирование. Ухудшение финансового состояния застройщика. Сокращение объемов строящегося жилья	Строительством жилья, как правило, занимаются отечественные строительные компании. В строительной сфере низкий уровень инноваций, использования зарубежных технологий. Малоэтажным строительством занимаются средние и малые строительные компании

Участник СИЖК	Интересы	Мероприятия поддержки интересов	Опасности от мероприятий	Угрозы интересам	Комментарии
Предприятия ЖКХ	Получение максимальной прибыли. Регулярное поступление платежей, низкое количество ремонтных работ. Снижение конкуренции	Поддержание максимально высоких тарифов на коммунальные услуги. Снижение себестоимости, расходов на ремонты и др.	Регулярное увеличение стоимости коммунальных услуг. Удорожание коммунальных услуг ведет к задержкам платежей, повышению стоимости содержания жилья	Замораживание тарифов. Увеличение объемов работы в рамках установленных тарифов. Государственное регулирование деятельности естественных монополий	Оплата коммунальных услуг стала одной из самых больших расходных статей семейных бюджетов населения России
Риелторы	Получение максимальной прибыли. Увеличение активности на рынке недвижимости. Снижение конкуренции	Использование инструментов активного маркетинга при организации взаимодействия с продавцами, застройщиками, покупателями	Увеличение расходов покупателя на приобретение жилья	Снижение доходов из-за снижения активности на рынке недвижимости. Высокая конкуренция между риелторами	Оплата риелтерских услуг рассчитывается в процентах от стоимости жилья
Продавец недвижимости	Максимально высокая цена. Минимальные сроки продажи. Снижение сложностей и гарантий при проведении сделок купли-продажи недвижимости	Привлечение риелторов. Маркетинговые мероприятия по повышению стоимости жилья	Возможности мошенничества на рынке недвижимости. Потеря жилья. Снижение уровня жизни продавца	Рыночные риски. Снижение платежеспособного спроса	Снижение активности на рынке недвижимости ведет к увеличению сроков продажи и снижению стоимости недвижимости

Продолжение табл. 23

Участник СИЖК	Интересы	Мероприятия поддержки интересов	Опасности от мероприятий	Угрозы интересам	Комментарии
Покупатель недвижимости	Минимально низкая цена при высоком качестве недвижимости и нужном расположении жилья. Гарантии законности и невозвратности сделки. Возможность привлечения кредитных ресурсов. Инвестиционные интересы	Привлечение риелторов. Привлечение дополнительных кредитных ресурсов, средств родственников, займов для приобретения жилья. Перевод имеющихся активов в денежную форму для приобретения недвижимости	Реализация инвестиционных рисков. Снижение жизненного уровня семьи заемщика в связи с продажей имеющихся активов и необходимостью возврата кредитных средств	Приобретение жилья с использованием кредитных средств только в домах, одобренных банком. Снижение жизненного уровня ведет к уменьшению рождаемости, ухудшению питания и т. п. Рыночные риски	Покупатель недвижимости является главным на рынке недвижимости, так как формирует спрос
Первичный рынок ипотечного кредитования					
Органы власти	Обеспечение жильем определенных категорий населения с использованием ипотечного кредитования	Различные виды субсидирования ипотечного кредитования. Налоговые вычеты и льготы. Предоставление гарантий коммерческим банкам	Увеличение долговой нагрузки на бюджеты. Увеличение спроса на жилье и как следствие рост стоимости жилья	Недостаток бюджетных средств на программы субсидирования ипотечного кредитования. Недостижение целей и задач целевых жилищных программ	В стране осуществляется широкая реализация федеральных, региональных и местных программ ипотечного кредитования строительства и приобретения жилья

Участник СИЖК	Интересы	Мероприятия поддержки интересов	Опасности от мероприятий	Угрозы интересам	Комментарии
Коммерческий банк и другие кредиторы	Максимизация прибыли и снижение кредитных рисков. Низкая стоимость привлеченных ресурсов. Рефинансирование ипотечных кредитов АИЖК и другими участниками вторичного рынка. Большие размеры кредитов. Увеличение количества качественных заемщиков. Снижение банковской конкуренции. Государственные гарантии и поддержка	Участие в различных видах программ ипотечного кредитования. Андеррайтинг заемщиков. Управление кредитным и другими рисками. Улучшение имиджа банка и разработка конкурентных ипотечных продуктов и услуг. Регулирующая деятельность ЦБ РФ. Ужесточение требований к потенциальным заемщикам	Высокие процентные ставки и снижение первоначального взноса по ипотечным кредитам ведут к повышению кредитных рисков. Развитие рефинансирования ранее выданных ипотечных кредитов по более низким процентным ставкам. Недостаток долгосрочных финансовых ресурсов, кризис ликвидности	Снижение количества качественных заемщиков. Повышение кредитных рисков. Высокая конкуренция со стороны ПАО «Сбербанк». Рефинансирование заемщиков в других банках. Финансовые и банковские кризисы. Риск ликвидности	Ипотечное кредитование является одним из самых доходных банковских направлений деятельности. Выданные ипотечные кредиты, за вычетом процентов за дальнейшее обслуживание, продаются операторам вторичного рынка

Продолжение табл. 23

Участник СИЖК	Интересы	Мероприятия поддержки интересов	Опасности от мероприятий	Угрозы интересам	Комментарии
Заемщик	Минимальная ставка по ипотечному кредиту с целью минимальной переплаты. Наличие дифференцированного платежа. Максимальный размер кредита в зависимости от доходов. Низкий уровень пенсий в будущем не позволит арендовать жилье, что ведет к необходимости приобретать собственное жилье	Привлечение родственников как созаемщиков для увеличения размера кредита. Привлечение ипотечных брокеров для выбора банка. Использование государственного субсидирования. Участие в строительстве домов, одобренных банком. Использование ипотечного кредита на приобретение квартиры с большей площадью	Привлечение созаемщиков ведет к увеличению платежа и снижению размера дохода для проживания. Высокая стоимость жилья приводит к необходимости больших размеров ипотечных кредитов. Ухудшение условий кредитования	Резкое снижение доходов отражается на обучении, питании, лечении, отдыхе и здоровье семьи заемщика, ведет к уменьшению рождаемости. Наиболее продуктивные годы идут на отработку выплат по ипотечным кредитам, что тормозит мобильность населения, его инициативу и инновационность	Ипотечные кредиты без государственной поддержки недоступны большинству населения России. Приобретение квартиры с использованием ипотечного кредита и последующие высокие коммунальные платежи ставят многие семьи на грань выживания
Ипотечный брокер	Получение максимальной прибыли. Увеличение активности на рынке недвижимости и ипотечного кредитования.	Использование инструментов активного маркетинга для организации взаимодействия с заемщиками	Увеличение расходов покупателя на приобретение жилья	Уменьшение доходов из-за снижения активности на рынке недвижимости и ипотечного кредитования.	Оплата услуг рассчитывается в процентах от размера ипотечного кредита или объема оказанных услуг

Участник СИЖК	Интересы	Мероприятия поддержки интересов	Опасности от мероприятий	Угрозы интересам	Комментарии
	Снижение конкуренции	и коммерческими банками		Высокая конкуренция между риелторами и ипотечными брокерами	
Вторичный рынок ипотечного кредитования					
Органы власти	Обеспечение долгосрочными финансовыми ресурсами системы ипотечного жилищного кредитования	Выделение бюджетных средств и гарантий агентам вторичного рынка ипотечного кредитования	Недостаток бюджетных средств для эффективной работы системы	Нарушение требований к выдаваемым ипотечным кредитам как обеспечению ипотечных ценных бумаг	Регулятором рынка ипотечных ценных бумаг является ЦБ РФ, для него данный сегмент финансового рынка не приоритетный
Коммерческий банк (держатель закладной)	Продажа закладной АИЖК по максимальной цене. Продолжение обслуживания качественного ипотечного кредита с высокой долей маржи. Предоставление новых ипотечных кредитов на полученные средства от продажи закладных	Выполнение условий АИЖК по предоставлению ипотечных кредитов. Увеличение количества выданных качественных ипотечных кредитов	Высокая конкуренция между банками за качественных заемщиков. Снижение объема выдаваемых кредитов	Уменьшение количества выдаваемых ипотечных кредитов. Отказ АИЖК от приобретения закладных	В системе рефинансирования АИЖК участвует ограниченное количество банков

Продолжение табл. 23

Участник СИЖК	Интересы	Мероприятия поддержки интересов	Опасности от мероприятий	Угрозы интересам	Комментарии
АИЖК и другие агенты вторичного рынка	Соблюдение банками требований предоставления ипотечных кредитов. Выкуп закладных по минимальной цене. Создание самообеспечивающейся системы, когда продажа ипотечных ценных бумаг позволяет приобрести закладные	Предварительное одобрение ипотечных кредитов перед их выдачей. Развитие рынка ипотечных ценных бумаг. Ограничение банков — участников рефинансирования	Технические и организационные сбои в работе, сложности. Отсутствие государственного финансирования АИЖК. Кредитные и инвестиционные риски	Финансовые кризисы. Отсутствие финансовых средств на выкуп закладных. Кредитные риски банков. Проблемы заемщиков. Зарубежные санкции против крупных банков	Система рефинансирования ориентирована на внутренний рынок ипотечного кредитования, из-за санкций существуют проблемы с дешевыми и «длинными» кредитами в зарубежных банках
Рынок ипотечных ценных бумаг					
Регулятор фондового рынка (ЦБ РФ)	Соблюдение требований ЦБ РФ. Развитие фондового рынка	Надзор ЦБ РФ за фоновым рынком	Недостаточное развитие рынка	Финансовые и банковские кризисы	На ЦБ РФ лежат противоположные обязанности по развитию и контролю финансовых рынков
Эмитенты ипотечных ценных бумаг (АИЖК, коммерческие банки и др.)	Максимизация доходности. Снижение рисков ипотечных ценных бумаг. Полная продажа выпущенных ценных бумаг	Повышение привлекательности ипотечных ценных бумаг. Развитие рынка ипотечных ценных бумаг	Недостаточное развитие рынка	Снижение доходности ипотечных ценных бумаг. Низкое качество ипотечного обеспечения ценных бумаг	Доходность ипотечных ценных бумаг зависит от процентной ставки по ипотечным кредитам

Участник СИЖК	Интересы	Мероприятия поддержки интересов	Опасности от мероприятий	Угрозы интересам	Комментарии
Инвесторы	Максимизация доходности. Снижение инвестиционных рисков	Приобретение высокодоходных ипотечных ценных бумаг, обеспеченных залогом недвижимости. Страхование рисков	Недостаточное развитие рынка	Финансовые кризисы. Массовое банкротство заемщиков и невыплаты по ипотечным кредитам	При создании СИЖК предполагалось, что главными инвесторами станут внебюджетные фонды страны, обладающие «длинными» деньгами в больших объемах
Страховой рынок					
Страховая компания	Максимизация доходности. Снижение страховых рисков. Снижение конкуренции	Участие в ипотечных программах коммерческих банков. Предоставление конкурентных услуг	Высокая конкуренция между страховыми компаниями за заемщиков. Законодательные риски	Массовая реализация страховых случаев. Снижение доходности от страховой деятельности	Страхование ипотечных кредитов не является обязательным, но учитывается коммерческими банками в процентной ставке
Заемщик	Минимальная страховая ставка. Отсутствие страховки не должно влиять на процентную ставку и размер ипотечного кредита	Выбор страховой компании с минимальными страховыми тарифами	Отказ страховой компании от выплат по страховому случаю	Удорожание выплат по ипотечному кредиту	

На увеличение прибыли участников СИЖК влияют: количество выданных ИЖК, размер и процентная ставка ипотечного кредита, срок кредитования. Немаловажную роль в максимизации прибыли играет размер и местоположение приобретаемой заемщиком недвижимости. Застройщики пытаются максимально увеличивать размеры квартиры, дифференцируя стоимость метра жилья в зависимости от количества квартир и этажности.

В табл. 24 приведены потери и выигрыши участников системы ипотечного жилищного кредитования.

Т а б л и ц а 24

**Анализ выигрышей и потерь
субъектов СИЖК при развитии ипотечных отношений [82; 87]**

Субъекты ипотечного комплекса	Экономические (социальные) выигрыши	Экономические (социальные) потери
Государственные органы власти	Решение жилищной проблемы граждан. Повышение занятости населения. Развитие банковской, строительной и сопутствующих отраслей	Необходимость поиска ресурсов для развития ипотеки
Государственные финансы	Увеличение налогооблагаемой базы (недвижимость, прибыль банков от кредитования). Увеличение доходов за счет роста прибыли предприятий ипотечного комплекса. Развитие фондового рынка за счет ипотечных ценных бумаг	Увеличение расходов бюджета на субсидирование ипотечных отношений. Дополнительные расходы: возврат подоходного налога из-за предоставления налоговых вычетов за приобретение жилья и выплату процентов по ипотечным кредитам; расходы на строительство коммуникаций; расходы на строительство и содержание социальной инфраструктуры. Снижение уровня прибыли (рентабельности) предприятий в строительной отрасли

Продолжение табл. 24

Субъекты ипотечного комплекса	Экономические (социальные) выигрыши	Экономические (социальные) потери
Муниципалитет	Увеличение количества вводимого жилья. Развитие территории муниципалитета. Улучшение благосостояния граждан. Решение демографических проблем населения муниципалитета	Повышение расходов на содержание жилищных коммуникаций. Необходимость строительства социального жилья и социальной инфраструктуры
Инвесторы	Увеличение объектов для реальных инвестиций. Снижение предпринимательских рисков. Развитие рынка ипотечных ценных бумаг, ведущее к увеличению объема финансовых инвестиций	Снижение доходности по реальным и финансовым инвестициям
Строительные компании	Повышение спроса на жилье. Снижение процентных ставок по кредитам. Повышение доступности заемных и привлеченных средств. Увеличение муниципальных заказов на строительство социального жилья	Стабилизация или снижение уровня цен при увеличении предложения, что ведет к уменьшению прибыли. Снижение доходов строительных компаний за счет уменьшения прибыли из-за повышения конкуренции. Рынок покупателя
Банки	Увеличение спроса на ипотечные и строительные кредиты. Доступ к дешевым «длиным» финансовым ресурсам. Развитие инфраструктуры ипотечного рынка	Увеличение количества конкурентов, борьба за клиентов и посредников. Уменьшение относительной доходности кредита. Необходимость внедрения новых технологий и ипотечных программ
Посредники (оценщики, риелторы, ипотечные брокеры, сервисеры и др.)	Развитие инфраструктуры ипотечного рынка. Увеличение спроса на посреднические услуги. Создание ипотечных супермаркетов, тесные взаимоотношения с банком	Увеличение конкуренции, ведущее к снижению прибыли с одной сделки. Необходимость борьбы за клиента

Субъекты ипотечного комплекса	Экономические (социальные) выигрыши	Экономические (социальные) потери
Заемщики (покупатели жилья)	Решение жилищной проблемы. Относительная доступность приобретения жилья. Снижение процентных ставок по кредитам. Государственная поддержка приобретения жилья. Рынок покупателя. Возможность выбора среди ипотечных программ различных субъектов ипотечного рынка	Необходимость платить по ипотечным кредитам, ведущая к снижению уровня жизни населения. Доступность кредитов, ведущая к повышению рисков их невыплаты
Продавцы недвижимости	Уменьшение сроков продажи жилья. Гарантированность получения денежных средств за недвижимость. Наличие профессиональных посредников	Рынок покупателя, как следствие стабилизация или снижение цен на недвижимость. Уменьшение доходности от реальных инвестиций в недвижимость
Агенты вторичного рынка	Увеличение количества выдаваемых кредитов, что ведет к росту предложения закладных. Гарантированность реализации ипотечных ценных бумаг	Уменьшение маржи посредников при снижении процентных ставок по ипотечным кредитам
Страховые компании	Увеличение выдаваемых ипотечных кредитов, следовательно, рост спроса на страховые услуги. Возможность развития государственного страхования ипотечных кредитов	Снижение доходности страховых услуг ввиду высокой конкуренции

По мнению автора, за прошедшие 20 лет система ипотечного кредитования привела к следующим негативным явлениям в российском обществе:

- население, приобретающее первое жилье с использованием ипотечного кредита со сроком погашения кредита более 10 лет, рассматривает ипотеку как финансовую кабалу, приводящую к значительному ухудшению жизненного уровня заемщика и его семьи, снижению рождаемости;

□ ипотечное кредитование способствует ускорению урбанизации, так как новое жилищное строительство с ИЖК ведется, как правило, только в крупных городах, где коммерческие банки выдают ипотечные кредиты на одобренные ими строительные проекты крупных застройщиков, кроме того, доходы сельского населения и жителей малых городов не соответствуют требованиям банков;

□ в связи с неразвитым рынком арендного жилья, высокой стоимостью жилья, сложностью реализации квартир под залогом снижается миграционная активность населения;

□ доступная субсидированная ипотека и жилищные сертификаты временно повышают спрос и приводят к значительному удорожанию стоимости недвижимости; рынок недвижимости в России — это рынок продавца;

□ вторичный рынок ипотечного кредитования не стал источником «длинных» финансовых ресурсов для рефинансирования коммерческих банков.

Среди положительных последствий реализации системы ипотечного кредитования можно отметить, что с использованием ИЖК улучшили свои жилищные условия около 5 % россиян, при этом кредиты наличными — у 18 % граждан, кредитные карты — у 17 %, POS-кредиты — у 11 %; кроме того, в семьях, взявших ипотечный кредит, во время выплаты кредита меньшее количество разводов по сравнению с общероссийским уровнем.

Подводя итог, можно констатировать, что действующая система ипотечного кредитования в России не выполняет свои функции по повышению благосостояния населения, не обеспечивает щадящий режим приобретения жилья гражданами, ведет к усилению социального и имущественного неравенства, прежде всего за счет резкого снижения доходов заемщиков. Приобретенное жилье в многоквартирных и многоэтажных домах не приносит дополнительного дохода населению, рынок малоэтажного жилья слабо развит и не обеспечен социальной инфраструктурой.

Эффективным элементом улучшения жилищных условий ипотечное кредитование в России является в случае приобретения населением жилья большего размера с использованием имеющегося, при размере ипотечного кредита 20–40 % от стоимости квартиры. При приобретении первого жилья с низким первоначальным взносом (0–30 %) ипотечное кредито-

ние в России из-за высокой стоимости недвижимости и низких доходов населения является неэффективным инструментом социальной политики государства, ведет к усилению урбанизации, уменьшению строительства в малых городах и на селе, снижению рождаемости и депопуляции страны, разбалансировке механизма воспроизводства населения.

3.2.4. Угрозы ипотечного жилищного кредитования

Рассмотрим угрозы, которые несет в себе система ипотечного жилищного кредитования для населения России.

1. Снижение доступности жилья за счет повышения его стоимости. Высокая стоимость жилья, недостаток дешевого бюджетного и малогабаритного жилья, низкая конкуренция на рынке недвижимости, отсутствие зарубежных застройщиков приводят к тому, что доступная (субсидированная) ипотека, увеличивая спрос на жилье, способствует очередному росту цен. В свою очередь, рост цен на жилье приводит к повышению требуемого размера ипотечного кредита и ежемесячных платежей по кредиту.

Устанавливая для выдачи жилищных сертификатов ежеквартальную среднерыночную стоимость жилья в регионах с учетом коэффициента инфляции и утверждая высокие тарифы на энергоресурсы, органы власти способствуют росту цен на недвижимость, тем самым выражая инвестиционные интересы населения с самими высокими доходами.

Согласно статистическим данным российские граждане существуют в крайне стесненных по цивилизованным меркам условиях. Так, в среднем на одного жителя Российской Федерации приходится 24 м² общей площади. При этом в развитых странах этот показатель в два-три раза больше. Например, в Швеции на человека в среднем приходится более 45 м², в США средняя обеспеченность жильем составляет 70 м² на человека, в Германии и Франции — 39 м². Кроме того, в России 64 % жилых домовостроений состоят из трех и менее комнат, тогда как в Германии только 8 %, а в США только 1,5 % [113].

Главными проблемами жилищного рынка, по мнению автора, является высокая стоимость жилья и отсутствие бюджетных квартир небольшой площади с имеющейся рядом со-

циальной инфраструктурой, которые могли бы приобретаться в качестве первого жилья по условиям коммерческих банков. В стране отсутствует система арендного жилья и коммерческого найма, кроме того, низкие пенсии не позволяют гражданину после выхода на пенсию жить в арендуемом жилье, так как стоимость аренды может значительно превышать размер пенсии, более того, современный размер пенсии становится сравним с уровнем квартплаты.

2. Увеличение численности населения с низкими доходами. Ипотечные жилищные кредиты недоступны семьям со средними и низкими доходами. Из-за высокой стоимости недвижимости заемщики вынуждены брать максимально возможный для их доходов ипотечный кредит с привлечением созаемщиков, займов или кредитов в других банка. В результате выплат по ипотечным кредитам и коммунальным платежам доходы заемщиков снижаются до уровня бедности, нехватки жизненных средств для удовлетворения насущных потребностей семьи.

В России бедность охватывает не только безработных, но и многих работающих на малооплачиваемых должностях (в первую очередь в бюджетном секторе экономики). Бедность считается одной из наиболее острых социальных проблем современного общества [93].

По данным Федеральной службы государственной статистики, среднедушевой доход составляет менее 20 тыс. р. у 43,4 % населения, от 20 до 40 тыс. р. — у 33,6 %, свыше 40 тыс. р. — у 23 %. Официальная статистика Росстата свидетельствует о том, что за последние десять лет показатель уровня бедности находился на довольно высокой отметке, в 2015 г. наблюдался резкий рост показателя — более чем на 2 % по сравнению с предыдущим годом (с 11,2 до 13,3 %), что более чем в два раза превышает критическую величину и не учитывает фактический уровень доходов заемщиков за вычетом ипотечных и коммунальных выплат¹.

По данным Росстата, из структуры доходов населения следует, что за чертой бедности находится 15 % населения Рос-

¹ Кувшинова О. Россияне беднеют рекордными темпами. — URL: <http://www.vedomosti.ru/economics/articles/2016/03/22/634505-rossiyane-bedneyut#/galleries/140737492681737/normal/1>.

сии (22 млн чел.), около 40–50 % (среднедушевой доход ниже или равен 20 тыс. р.) трудоспособного населения не может позволить себе дополнительные расходы, у оставшихся есть возможность начать накопления или приобрести недвижимость с помощью ипотечного жилищного кредитования [90].

3. Резкая дифференциация доходов населения (следствие предыдущей угрозы). По данным Росстата¹, в 2017 г. соотношение доходов 10 % населения с самыми высокими доходами и 10 % населения с самыми низкими доходами (коэффициент фондов) равно 14,3. При этом в течение 2006–2016 гг. значение данного показателя практически не снижалось и составляло 15,6–16,6 раза, что вдвое превышает критическую отметку и свидетельствует о наличии серьезной угрозы социальной и экономической безопасности [59].

Большое количество семей до сих пор живет в непригодных для жизни условиях, это бездомные, прописанные в «казенных» учреждениях, проживающие в малоприспособленных для комфортабельной жизни сооружениях. Разработанный ООН и ЮНЕСКО международный стандарт качества жилья определяет, что на каждого жителя должно приходиться не менее 30 м² общей площади, каждому домохозяйству необходимо иметь собственное отдельное жилье традиционного типа, каждый член домохозяйства нуждается в одной индивидуальной комнате.

Мировой опыт показывает, что в условиях превышения значения дифференциации доходов населения более чем в восемь раз общество вступает в зону социальной напряженности и нестабильности, увеличивается вероятность возникновения социальных конфликтов.

4. Снижение рождаемости населения, являющееся следствием двух предыдущих угроз, а также невозможности приобрести собственное жилье для молодых семей. Это приводит к демографическому кризису, что оказывает крайне негативное воздействие на состояние экономической и социальной безопасности.

5. Трансформация отечественных домохозяйств. Классическую модель домохозяйства (совместно проживают родители

¹ *Ежемесячный мониторинг социально-экономического положения и самочувствия населения 2015 г. (июль 2017 г.).* — URL : <http://www.ranepa.ru/images/docs/monitoring/ek-monitoring/insap-monitoring-july-2017.pdf>.

и несовершеннолетние дети) заменяет одиночное проживание или проживание в сложном составе семьи — со старшими поколениями, родителями жены или мужа, другими родственниками. Данное снижение количества нуклеарных (традиционных) семей в структуре домохозяйств обусловлено ухудшением финансового благосостояния граждан. В период с 1989 по 2010 г. число нуклеарных семей в России уменьшилась с 77 до 67%, доля сложных семей увеличилась с 23 до 33 %. Чем сложнее модель семьи, тем хуже ее материальное состояние и ниже уровень потребления¹.

Одной из причин антинуклеаризация России является высокая стоимость жилья, делающая его покупку невозможной для многих семей со средними и низкими доходами. Высокие процентные ставки по ИЖК, отсутствие стабильной работы и низкие доходы граждан снижают доступность ипотеки и, как следствие, вынуждают проживать со старшим поколением. Такая модель организации семьи порождает многочисленные конфликты, приводящие к разводам, и ограничивает возможность молодых семей обзавестись детьми [113].

Многие семьи (около 12%), включающие двух, трех и более несовершеннолетних детей, вынуждены существовать в одноквартирных или коммунальных квартирах, в общежитиях, почти не имея возможности для улучшения своих жилищных условий. Исходя из положений ООН данное проживание семей является «трущобным», так как не обеспечивает комфортное и достойное существование современного индивида.

6. Зависимость от ипотеки и ухудшение условий труда заемщиков. Для приобретения жилья с использованием ипотечного кредита требуется наличие высокого стабильного дохода, который позволит на протяжении длительного времени (до 30 лет) погашать кредит. Данное требование делает заемщика зависимым от ипотеки, так как в случае потери работы и отсутствия возможности выплачивать платежи по ипотечному кредиту он может лишиться ипотечного жилья. Заемщик боится потерять рабочее место и вынужден соглашаться на более низкую заработную плату и иные неудовлетворительные условия труда.

¹ *Бедность* и жилищный вопрос портят жизнь россиян. — URL: <http://kb.com.ru/bednost-i-zhilischnyj-vopros-portjat-zhizn-rossijan>.

Следует отметить, что в жизни заемщика возможны проблемные жизненные обстоятельства, которые несут потенциальные угрозы:

- невозможность проживания члена семьи по медицинским показаниям в данной местности и необходимость переезда к новому месту проживания;

- изменение места работы и необходимость переезда семьи в другую местность;

- необходимость постоянного ухода за отцом, матерью, женой, мужем, родным братом, родной сестрой, дедушкой, бабушкой или усыновителем, нуждающимися по состоянию здоровья по их месту жительства в постоянном постороннем уходе (помощи, надзоре);

- раздел недвижимости между супругами или другими членами семьи в случае развода или по другим обстоятельствам;

- потеря работы, здоровья, смерть заемщика.

Таким образом, современная система ипотечного кредитования из потенциальной становится актуальной угрозой для населения России, так как одной части не позволяет улучшить жилищные условия, а другую ставит на грань нищеты после улучшения жилищных условий. Угрозы современной системы ипотечного кредитования комплексные, для них характерна взаимосвязь субъективных и объективных, внешних и внутренних, потенциальных и актуальных обстоятельств, обуславливающих их воздействие на развитие ситуации в жилищной сфере России.

3.2.5. ИНДИКАТОРЫ СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЕ

Современная литература не содержит общепринятой универсальной методики оценки социальной безопасности. Среди существующих можно выделить следующие:

- методика ООН на основе Концепции безопасности человека, включающей в себя восемь категорий, основными из которых являются: свобода от страха и свобода от нужды и бедности, индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) — интегральный показатель, используемый ООН с 1993 г., для

сравнения стран по показателям уровня жизни, грамотности, образованности и долголетию населения;

▫ ВЦИОМ ежемесячно измеряет индекс социального самочувствия (ИСС), анализируя удовлетворенность жизнью; социальный оптимизм; материальное положение; экономическое состояние страны; политическую обстановку; общий вектор развития государства;

▫ Левада-Центр рассчитывает индекс социальных настроений (ИСН) — обобщенный показатель, отражающий в динамике массовые настроения общества [106].

В 2008 г. Институт экономики РАН разработал, а в 2011 г. уточнил перечень из 36 индикаторов экономической безопасности с их пороговыми значениями, включающий блок «Социальная сфера» [136]. Социальные индикаторы экономической безопасности приведены в табл. 25.

Т а б л и ц а 25

**Индикаторы экономической безопасности
в социальной сфере и их пороговые значения**

Индикатор экономической безопасности	Пороговое значение
Средняя продолжительность жизни, лет мужчины	Не менее 77
женщины	Не менее 85
Среднее расчетное количество детей на одну женщину	Не менее 2,2
Соотношение численности людей пенсионного и трудоспособного возраста	Не более 0,4
Средства на здравоохранение, образование и культуру, % ВВП	Не менее 15
Доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума во всем населении, %	Не более 6
Отношение средней пенсии к средней заработной плате, %	Не менее 40
Коэффициент фондов (соотношение доходов 10 % высокодоходного и 10 % населения с низкими доходами), раз	Не более 8
Отношение среднедушевых денежных доходов населения к прожиточному минимуму, раз	Не менее 3,5
Уровень безработицы по методологии МОТ, %	Не более 4
Площадь жилья на одного жителя, м ²	Не менее 25

Пороговые оценки — основа для формирования системы государственных социальных нормативов. Таким образом, социальные индикаторы — это те предельно допустимые откло-

нения уровня социальных стандартов в сторону их несоблюдения, при которых ситуация в обществе еще может оставаться управляемой [134].

Социальные индикаторы экономической безопасности определяют в виде количественных показателей параметров социальной действительности, несоблюдение которых обуславливает возникновение острых социальных конфликтов, угрожающих существованию демократического строя.

Социальная напряженность в обществе достигает критического состояния, если примерно 30 % населения активно недовольны своим жизненным уровнем. При этом подобное недовольство проявляет население не только с доходами ниже прожиточного минимума, но и выше его даже на 40–50 %.

3.2.6. МЕРОПРИЯТИЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В ЖИЛИЩНОЙ СФЕРЕ

Задача полного обеспечения населения жильем была актуальна во все времена. Общая динамика решения жилищной проблемы обуславливается единством проявления общегосударственного, коллективного и личного интереса в данной сфере. Государством предпринималось уже достаточно большое количество попыток решить данную проблему.

Если в 1987 г. доля государственных капитальных вложений в жилищное строительство составляла более 80 %, а средства населения лишь 14,6 % (включая средства индивидуальных застройщиков и членов жилищно-строительных кооперативов), то в период реформ 1991–1999 гг. доля бюджетных средств сократилась до 26 %, в том числе доля федерального бюджета до 15 % [115].

Изменение соотношения источников финансирования привело к дальнейшему возрастанию жилищной проблемы. Для ее решения понадобилась разработка дополнительных мер государственной поддержки определенных социальных групп населения, прежде всего малоимущих граждан, молодых и многодетных семей, а также военнослужащих, граждан, уволенных с военной службы в запас или отставку, лиц, проработавших длительное время в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, вынужденных переселенцев, граждан, пострадавших в результате аварий и стихийных бедствий.

Внедренная в конце 1990-х годов система ипотечного жилищного кредитования, по замыслу разработчиков, должна была решить жилищную проблему большинства граждан России. Однако всеобщее обнищание населения и высокая стоимость недвижимости не позволили добиться намеченного результата, ипотечные кредиты за последние 20 лет использовало не более 5 % россиян.

Ипотечное кредитование эффективно, когда заемщиком приобретается квартира большей площади с использованием имеющихся денежных средств от продажи бывшей квартиры, а ИЖК составляет не более 20–40 % от стоимости приобретаемой квартиры, что в данном случае не ведет к существенному ухудшению жизненных условий заемщика.

Подводя итог развитию ипотечного кредитования, можно сделать вывод, что система ипотечного кредитования в России неэффективна, снижение процентных ставок по кредитам не решит жилищную проблему, так как будет способствовать увеличению спроса и росту стоимости недвижимости. Необходимо в первую очередь перейти от рынка продавца недвижимости к рынку покупателя, для этого нужно значительно увеличить предложение на рынке жилья.

Кроме жилищной проблемы, автор выделяет следующие пять проблем в экономике России, связанные с социальной безопасностью:

1) низкие пенсии, недостаток финансовых средств в Пенсионном фонде России, постоянные реформы пенсионного обеспечения и отказ, в недалекой перспективе, от государственных пенсий для большей части населения;

2) низкий уровень развития малого и среднего бизнеса, связанный с недостатком активов у населения, высокими налогами и процентными ставками по кредитам, высокой стоимостью земли;

3) высокий уровень урбанизации, приводящий к оттоку населения из села, снижению рождаемости, повышению спроса на недвижимость в городах, снижению темпов строительства малоэтажного жилья;

4) низкие доходы населения и отсутствие возможностей для дополнительных заработков за счет приусадебного хозяйства, фермерства, что связано с небольшими размерами садовых участков, высокой стоимостью земли, отсутствием системы

приобретения и переработки сельскохозяйственной продукции у населения;

5) социальная несправедливость, обусловленная проведенной в 1990-е годы приватизацией общественной собственности в России.

Для решения указанных выше проблем автор предлагает провести в России земельную пенсионную реформу. Цель реформы: замена государственных пенсий на систему индивидуального пенсионного капитала и систему обеспечения будущих пенсионеров земельными участками размером 0,5 га.

Пенсионный фонд России уже внедряет систему индивидуального пенсионного капитала, включающую взносы населения на пенсионное обеспечение в негосударственные пенсионные фонды.

Требования к системе обеспечения земельными участками:

- ▣ федеральные органы власти проводят ревизию земель в России, определяют неиспользуемые, создают фонд земель пенсионного фонда, информация размещается в доступной электронной базе с указанием очередности выделения земли;

- ▣ предприятия с количеством работников более 500 имеют право на получение земель из пенсионного фонда соразмерно количеству работников для последующего распределения и обеспечения коммунальной инфраструктуры;

- ▣ граждане имеют право на получение земельного участка размером 0,5 га на территории любого района России после отработанных ими 25 лет общего стажа, а после 30 лет общего стажа имеют право на бесплатное получение сертификата на 10 м³ леса для строительства дома;

- ▣ обеспечение земельных участков коммуникациями осуществляется за счет Фонда содействия реформированию ЖКХ;

- ▣ земельные участки в течение 15 лет не подлежат продаже, могут быть обменены владельцами или их наследниками на другие через Пенсионный фонд России, могут быть заложены в коммерческом банке под ипотечный кредит на строительство дома [79]. При неиспользовании земельного участка в течение 10 лет он подлежит возвращению в Пенсионный фонд России;

- ▣ в системе обеспечения земельными участками участвуют граждане России, родившиеся до 2020 г., с возможностью продления до 2025 г., окончание программы 2080–2085 гг.;

▫ граждане, получившие земельные участки, имеют право на пенсию по возрасту с 65 лет в размере прожиточного минимума, с последующим переходом в 2035–2040 гг. только на систему индивидуального пенсионного капитала.

Проведение предлагаемой автором пенсионной реформы позволит получить следующие результаты:

▫ снижение финансовой нагрузки на Пенсионный фонд России для выплаты пенсий с последующим переходом только на систему индивидуального пенсионного капитала;

▫ снижение стоимости земельных участков, разурбанизация экономики, отток населения из городов, снижение стоимости жилья;

▫ развитие арендного жилья, так как возможность приобрести земельный участок за 10–15 лет до выхода на пенсию позволяет гражданам снимать жилье большей площади и платить меньше, чем по ипотечному кредиту;

▫ повышение уровня мобильности населения вследствие развития арендного жилья и несвязанности ипотекой, возможности выбора земельных участков в любом регионе России;

▫ резкий рост малого и среднего бизнеса на выделенных пенсионным фондом земельных участках, включая строительство жилья, сельскохозяйственного, гостиничного, арендного и других типов бизнеса, что приведет к дополнительным доходам населения;

▫ резкое увеличение рождаемости до 2020 г.;

▫ увеличение размеров среднего класса населения в России;

▫ восстановление социальной справедливости по отношению к распределению общественных богатств в годы приватизации.

В качестве обоснования можно отметить, что для реализации системы обеспечения земельными участками по 0,5 га населения России потребуется около 70 млн га, что сравнимо с площадью пахотных земель, составляющих около 125 млн га из 402 млн га земель, предназначенных для ведения сельского хозяйства. По данным отечественной печати, в России ежегодно сокращается площадь сельскохозяйственных земель, не используется более 56 млн га.

Помимо земель, предназначенных для ведения сельского хозяйства, наибольшее количество земель России (65%) отнесе-

ны к категории земель лесного фонда — 1 106 млн га, около 100 млн га находятся в категории земель запаса и около 100 млн га занимают земли оставшихся категорий: промышленности, водного фонда, особо охраняемых территорий и населенных пунктов (19,3 млн га).

Стоимость обеспечения 10 м³ леса для строительства дома по программе за весь период при расчете стоимости древесины 500 р. за 1 м³ на корню составит около 725 млрд р.

Выводы

1. Обеспечение собственным жильем является одной из главных целей населения и важнейшим критерием уровня жизни, гарантируя поддержание системы общественного воспроизводства.

2. Система ипотечного жилищного кредитования, созданная в 1990-х годах с целью улучшения жилищных условий населения России, показала свою низкую эффективность. Система копирует американскую модель ипотечного кредитования, для которой характерны низкие процентные ставки по ипотечным кредитам, высокие доходы населения, а рынок жилья характеризуется как рынок покупателя.

3. Ипотечные кредиты в России являются эффективным способом улучшения жилищных условий при расширении имеющегося жилья, когда размер кредита составляет не более 20–40 % от стоимости приобретаемой недвижимости. Приобретение первого жилья с использованием ипотечного кредитования приводит к резкому снижению доходов и обнищанию заемщика.

4. Возрастание проблем жилищного обеспечения способствовало резкому усилению процессов урбанизации, оттоку населения из села, снижению рождаемости, низкому развитию малого и среднего бизнеса, что в совокупности с низкими доходами большей части населения приводит к кризисным процессам, росту угроз в экономике и социальной сфере.

5. Можно констатировать, что существующая система ипотечного кредитования несет в себе угрозы социальной безопасности, необходим переход на новую систему обеспечения жильем населения России.

3.3. КОНЦЕПЦИЯ КРЕДИТНОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Мировой финансовый кризис 2008 г. пошатнул фундаментальные представления о состоянии и перспективах развития мировой экономической системы. Актуализировалась дискуссия о выработке новой парадигмы экономического развития в условиях изменения параметров расширенного воспроизводства и формата финансовой системы. На протяжении многих лет основная дискуссия формируется вокруг двух основополагающих аспектов развития экономики — темпов инвестиционной и инновационной деятельности на уровне как регионов, так и предприятий, а также кредитного обеспечения этих процессов как фактора ускорения поступления инвестиций.

Однако проблема инвестиционно-инновационного «прорыва» и перехода на рельсы расширенного инновационного производства по-прежнему остается нерешенной. Инвестиционная политика должна обрести однозначно выраженный инновационный характер, поскольку инвестиции без инноваций не создают условий для повышения конкурентоспособности экономики. В опубликованном в сентябре 2017 г. докладе Всемирного экономического форума «Глобальная конкурентоспособность»¹, характеризующем рейтинг конкурентоспособности 137 государств (GCI), Россия заняла 38-е место, поднявшись на пять пунктов².

¹ GCI учитывает 113 индикаторов, которые объединены в 12 базовых категорий (институты, макроэкономическая среда, инфраструктура, развитие финансового рынка и т. д.), отражающих повышение благосостояния и качества жизни граждан (*прим. авт.*).

²Рейтинг «Глобальная конкурентоспособность». — URL : <http://tass.ru/info/4596698> (дата обращения: 26.09.2017).

Это улучшение в наибольшей степени связывается с сокращением инфляции и ростом сбережений, а проблемными позициями по-прежнему остаются низкое развитие финансового рынка и общественных институтов, отток инвестиций и зависимость от сырьевого экспорта, усиливающаяся дифференциация регионального развития.

После роста ВВП на 0,7 % в 2014 г. Россия вошла в траекторию экономического спада — в 2015 г. сокращение составило 3,7 %. В 2016 г. падение ВВП замедлилось до 0,6% и обозначился переход к восстановлению экономического роста: результатом постепенной адаптации экономики к внешним вызовам у большинства российских регионов стало повышение кредитоспособности, что подтверждается индексом кредитоспособности российских регионов, рассчитываемым Рейтинговым агентством «РИА Рейтинг». По результатам 2016 г. у 71 субъекта РФ индекс кредитоспособности вырос, причем у 25 регионов более чем на 10 пунктов. На максимально возможном уровне сохранился индекс кредитоспособности у Москвы и Санкт-Петербурга. У 10 субъектов РФ он снизился¹.

В числе причин, обусловивших длительную стагнацию национальной экономики, следует назвать сокращение инвестиций — принципиального источника расширенного воспроизводства. По оценке Института народнохозяйственного прогнозирования в 2020 г. объем национальной экономики лишь на 5 % превысит уровень 1990 г., а по инвестициям в основной капитал — на 6 %. Результатом являются консервация отставания от развитых и ухудшение положения относительно развивающихся государств.

Региональные инвестиции характеризуются крайней дифференциацией. Так, среди макрорегионов по показателю накопленных инвестиций на душу населения по отношению к средним по РФ за период 2000–2014 гг. лидерами являются Дальневосточный (159,4 %), Северо-Западный (128 %) и Уральский (127,7 %) федеральные округа (табл. 26). В числе субъектов Федерации лидирует Тюменская область (476,7 %), Санкт-Петербургская (142,3 %) и Московская (107,8 %) агломерации. Минимальный объем накопленных инвестиций приходится на Северо-Кавказский ФО (27,4 %). Примерно равное положение

¹ *Кредитоспособность российских регионов — 2017* // РиаРейтинг: Россия сегодня. — URL : <http://riarating.ru/infografika/20170406/630059897.html>.

порядка 70–80 % у Центрального, Южного, Приволжского и Сибирского федеральных округов. На уровне субъектов Федерации и муниципалитетов доля инвестиций из средств вышестоящих бюджетов за 2000–2015 гг. остается крайне низкой: инвестиции федерального бюджета в суммарных инвестициях возросли незначительно — с 6 % (2000 г.) до 9,7 % (2015 г.); инвестиции регионального бюджета сократились вдвое — с 14,2 до 6,8 % соответственно. Дефицит ресурсов является фактором торможения регионального развития¹.

Т а б л и ц а 2 6

**Накопленные инвестиции на душу населения
по отношению к средним по Российской Федерации
(2000–2014 гг.), %**

Регион	Всего	Федеральный бюджет	Региональный бюджет	Внебюджет
Российская Федерация	100,0	100,0	100,0	100,0
Центральный федеральный округ	68,5	80,6	59,4	68,4
Московская агломерация	107,8	97,0	256,0	91,5
Северо-Западный федеральный округ	128,0	108,8	39,8	140,4
Санкт-Петербургская агломерация	142,3	222,2	159,0	132,1
Южный федеральный округ	84,6	122,9	44,5	85,3
Северо-Кавказский федеральный округ	27,4	93,8	30,4	20,2
Приволжский федеральный округ	79,0	76,6	78,0	79,8
Уральский федеральный округ	127,7	71,7	96,0	137,2
Тюменская область	476,7	27,7	450,2	526,2
Сибирский федеральный округ	81,0	78,9	52,6	84,5
Дальневосточный федеральный округ	159,4	242,2	105,1	157,2

Снижение инвестиций наблюдается и у крупнейших публичных компаний с государственным участием. Так, размер инвестиций в 2015 г. к уровню 2012 г. увеличился у Газпромнефти (135 %) и Газпрома (106 %). Однако большая часть крупнейших отечественных компаний показала значительное снижение: Русгидро (44 %), Ростелеком (53 %), РЖД (62 %), Рос-

¹ *От бюджета стагнации к устойчивому росту экономики : доклад Института народнохозяйственного прогнозирования. — М., 2016. — URL : <http://council.gov.ru/media/files/QPfp981LkwbLt8qRVTHAAa0GbRAnUkpq.pdf>.*

нефть (75 %). Падение инвестиций не компенсировалось ростом эффективности хозяйственной деятельности.

Существенно снизилась и доля предприятий, осуществляющих технологические инновации. По данным Государственной статистики РФ, если в 2010 г. она составляла 7,9 % и поднялась до 9,1 % в 2012 г., то в 2016 г. зафиксировано падение до 7,3 %. В числе регионов-лидеров в 2016 г. оказались лишь Чувашская Республика (23,1 %), Республика Татарстан (20,0 %), Липецкая область (18,0 %), Пензенская область (17,5 %) и Москва (14,9%), показавшие рост в сравнении с 2010 г. Вызывает тревогу падение инновационной активности в промышленно развитом Уральском федеральном округе: доля осуществляющих технологические инновации предприятий упала за период 2010–2016 гг. в Курганской области с 12,0 до 3,8 %, Свердловской — с 12,4 до 7,8 %, Челябинской — с 8,4 до 6,2 %, Тюменской — с 7,8 до 6,6 %. Приходится констатировать, что наличие высочайшего инновационного потенциала и технологических разработок, обеспечивающих неразрывный инновационный цикл в оборонной промышленности, не означает столь же широкое применение инноваций в гражданском секторе¹.

Подтверждается общеизвестная истина, что экономический рост государства и темпы технического изменения зависят не от первенства в инновациях, а от быстрого и эффективного их распространения в экономике. Ускорение научно-технического прогресса при переходе к шестому технологическому укладу сопровождается высоким моральным износом техники и технологий. В национальной экономике велик материальный износ основных фондов. Так, средний возраст машин и оборудования в обрабатывающих производствах составляет 12,2 года, в отраслях производства и распределения электроэнергии, газа и воды — 14,6 года². Степень износа основных фондов в среднем по России возросла с 43,5 % в 2005 г. до 50,5 % в 2015 г.³ Коэффициент обновления основных фондов за 2011–2015 гг.

¹ Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации в отчетном году, в общем числе обследованных организаций. — URL : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/science_and_innovations/science/#.

² Средний возраст имеющихся на конец года машин, оборудования и транспортных средств. — URL : http://www.gks.ru/free_doc/new_site/technol/osn-fond.htm.

³ Россия в цифрах — 2016 : крат. стат. сб. / Росстат. — М., 2016.

демонстрирует снижение как в целом по России (с 11,1 до 8,6), так и в разрезе федеральных округов: Центральный — с 11,6 до 10,5; Северо-Западный — с 12,2 до 7,5; Южный — с 11,5 до 11,2; Северо-Кавказский — с 12,9 до 8,7; Приволжский — с 9,2 до 8,7; Уральский — с 9,8 до 6,6; Сибирский — с 11,1 до 8,9; Дальневосточный — с 15,7 до 7,2. Это усредненные общероссийские данные. На отдельных системообразующих предприятиях степень износа основных фондов более 50 %. Так, в ПАО «Ленэнерго» на территории Санкт-Петербурга износ составляет в среднем 64 %, в том числе по теплоснабжению 60 %, электрическим сетям — 61 %, водоснабжению и водоотведению — 68 %¹.

Положение с инвестициями в обновление основного капитала как в целом по стране, так и в регионах близко к критическому. Согласно прогнозу Внешэкономбанка² реальные темпы роста инвестиций в России до 2020 г. не превысят 3,5 % (рис. 6).

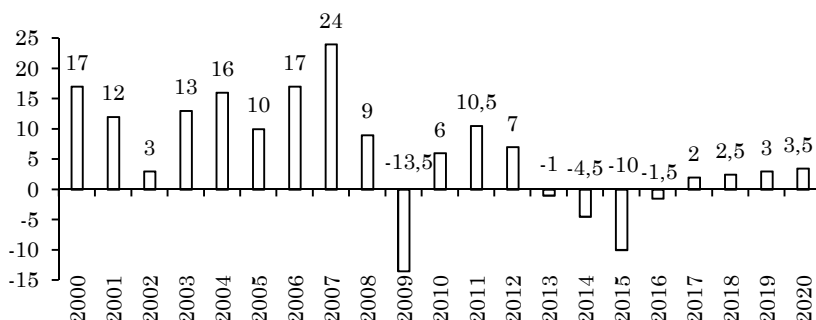


Рис. 6. Темпы роста инвестиций в основной капитал в российской экономике (с 2017 по 2020 г. — прогнозные данные), %

Снижение инвестиций в основной капитал сопровождается повышением уровня его самообеспечения с 40,4 % в 2007 г. до 44,5 % в 2015 г., при этом обеспеченность кредитами банков сократилась соответственно с 10,4 до 8,1 % (табл. 27).

¹ Основные проблемы установления тарифов на тепловую энергию, водоснабжение и водоотведение на территории Ленинградской области. — URL : [www.lenoblces.ru/2017_04_19/Основные_проблемы_ТЭ\(тепло,ХВС,ВО\)_Правительство_ЛО.ppt](http://www.lenoblces.ru/2017_04_19/Основные_проблемы_ТЭ(тепло,ХВС,ВО)_Правительство_ЛО.ppt).

² Инвестиции в основной капитал: ключевые тренды, факторы и структурные характеристики. — URL : http://veb.ru/common/upload/files/veb/advpan/events/20160629/pr0629_1.pdf.

Т а б л и ц а 27

**Изменение структуры источников инвестиций
в основной капитал в части кредитного и самообеспечения
за 2007–2015 гг., %**

Регион	2007		2009		2011		2013		2015	
	Собственные средства	Кредит банка	Собственные средства	Кредит банка	Собственные средства	Кредит банка	Собственные средства	Кредит банка	Собственные средства	Кредит банка
Российская Федерация	40,4	10,4	36,3	9,4	42,7	7,7	41,9	8,6	44,5	8,1
Центральный федеральный округ	35,6	12,9	33,9	10,5	41,4	9,1	42,0	9,9	38,2	11,0
Северо-Западный федеральный округ	31,8	9,4	29,7	8,2	30,7	7,7	30,2	8,9	42,9	8,6
Южный федеральный округ	33,4	8,9	31,9	8,7	46,3	6,9	44,5	10,0	47,6	7,5
Северо-Кавказский федеральный округ	—	—	17,0	7,7	29,8	7,2	27,4	8,9	22,4	3,6
Приволжский федеральный округ	47,2	12,8	46,3	14,9	49,8	8,1	47,8	9,1	49,9	8,9
Уральский федеральный округ	54,2	8,0	49,0	8,8	51,9	7,7	53,3	7,6	55,3	4,8
Сибирский федеральный округ	40,3	10,0	38,0	5,8	54,6	7,7	48,9	8,7	55,3	10,6
Дальневосточный федеральный округ	30,8	7,0	18,7	7,3	22,4	5,6	23,1	5,5	24,3	2,8

Примечание. Составлено по: Регионы России. Социально-экономические показатели. — URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156.

Максимальный уровень самообеспеченности инвестиций — в УрФО (55,3 %), СФО (55,3 %) и ПФО (49,9 %); максимальный уровень кредитной обеспеченности — в ЦФО (11,0 %), ПФО (8,9 %) и СФО (10,6 %).

Модернизация и инновационное развитие экономики требует значительных инвестиций в реальный сектор, текущее состояние которого обусловлено комплексом трудноразрешимых проблем: потребностью скорейшего масштабного технологического перевооружения; состоянием высокой закредитованности предприятий перерабатывающей промышленности («тиски» финансовых ковенантов); санкционными ограничениями. В условиях низкой покупательной способности населения компании и частные инвесторы не торопятся вкладывать деньги в обнов-

ление основных фондов. Национальная экономика движется в направлении сжатия воспроизводственных процессов, в то время как развитые страны переходят к расширенному инновационному воспроизводству.

Еще в начале 2000-х годов А. Н. Фоломьев отмечал, что «одной из причин необходимости активизации инновационной деятельности является достижение предела возможностей роста ввиду широкого насыщения рынков обычными потребительскими товарами. Следствием этого является отсутствие стимулов для повышения темпов роста спроса. Чтобы в этом случае избежать спада в экономике или стагнации, необходимо стимулировать спрос посредством новой продукции» [151, с. 150].

Осуществление инвестиций исключительно на инновационной основе становится неизбежным. Инновации и инвестиции интегрируются в целостный инвестиционно-инновационный процесс¹, организация и финансирование которого принимает формы специфического механизма общественного инновационного воспроизводства. Необходима структуризация этого процесса в единый стратегически ориентированный комплекс, характеризующийся наличием организационно-управленческого начала и обеспечением в натуральной и денежно-финансовой форме. Необходимость осуществлять инвестиционные проекты только на инновационной основе подтверждает и глобальный характер научно-технического прогресса, обусловившего переход от индустриальной стадии развития производительных сил и общества к информационной.

Расширенное инновационное воспроизводство характеризуется следующими чертами:

□ значительное число участников инвестиционно-инновационного процесса (ИИП) — государство в лице органов власти и управления различного уровня, научные и исследовательские организации, предприятия, коммерческие банки, финансово-кредитные и кредитно-коммерческие организации, физические лица и т. д.;

¹ Под инвестиционно-инновационным процессом понимается обусловленное переходом к новому технологическому укладу интеграционное взаимодействие обладающих многогранными интересами социально-экономических систем (науки, техники, экономики, предпринимательства и т. д.), определяющее движение факторов производства в единстве инвестиций и инноваций; генерируемое в едином цикле и под единым управлением для обеспечения в долгосрочной перспективе поступательного развития национальной экономики (*прим. авт.*).

- вовлечение в ИИП формальных и неформальных институтов, включая институты власти, бизнеса, науки, собственности и др.;

- необходимость учитывать при выработке стратегии пространственного экономического развития влияние факторов, относящихся к различным уровням глобальной социально-экономической системы — от глобального до наноуровня;

- обеспечение консенсуса интересов множества субъектов и акторов, что обусловлено переплетением и интеграцией функций, являющихся автономными в условиях обособленного существования систем.

Инструментами управления ИИП являются: государственная структурная, промышленная, инвестиционная, инновационная политика; нормативно-правовая база, стимулирующая инвестиции и инновации; налоговые льготы; формирование баз данных о реализуемых и планируемых проектах; механизмы гарантий и страхования; формирование бюджетов развития; контроль и ответственность за целевое использование ресурсов. Управление ИИП требует установления тесной связи с промышленной, денежно-кредитной, налогово-бюджетной и другими видами государственной политики. Инвестиции и инновации определяют количественную и качественную стороны общественного воспроизводства.

С инвестиционно-инновационным процессом тесно связана деятельность финансово-кредитных организаций, однако сегодня финансово-банковский рынок характеризуется низким уровнем развития кредитного потенциала. Длительное время не решается проблема профицита краткосрочной ликвидности при огромном дефиците долгосрочных ресурсов. Финансирование инвестиционных и инновационных проектов¹ затруднено недостаточным опытом использования сложных финансовых инструментов, позволяющих диверсифицировать риски. В связи с этим необходимо выработать на государственном уровне Концепцию кредитного обеспечения инвестиционно-иннова-

¹ По утверждению Б. Н. Кузька, Ю. В. Яковца, инвестиции без инноваций бессмысленны, неэффективны, но становятся вредными, обеспечивая дальнейший выпуск устаревающей продукции, поскольку не создают условий для повышения конкурентоспособности экономики. Инновации, привнесенные в реальное производство, обеспечивают модернизацию основного потенциала национальной экономики, поскольку инвестирование базовых отраслей запускает мультипликативный эффект в других [71] (*прим. авт.*).

ционных процессов, охватывающую все уровни агрегирования экономики — от глобального до наноуровня. Авторский подход к структуре концепции представлен на рис. 7.

Государство должно выступать в качестве регулятора, обеспечивая законодательное, материальное и финансовое содействие внедрению, диффузии и утилизации технологий, формированию спроса общества на инновации, созданию условий вовлечения в рыночный оборот интеллектуальной собственности (ИС), для рыночного оборота нематериальных активов (НМА), стимулируя инновационную активность акторов и т. д.

Наука должна стать генератором нового знания, однако необходима выработка механизмов и форм вовлечения НМА в форме объектов интеллектуальной собственности в рыночный оборот для целей кредитования, обмена, инвестирования, секьюритизации, покупки, страхования рисков, сдачи в лизинг, передачи по договорам концессии и т. д.

Бизнесу отводится роль исполнителя в соответствующих секторах экономики: производственном (воплощение инновации в жизнь) и финансовом (финансово-кредитное обеспечение, формирование капитальных фондов изобретений нового поколения и т. д.). Государство призвано играть ведущую роль организатора будущей полноценной системы кредитования инновационной деятельности и гаранта соблюдения объективно присутствующих многообразных интересов.

Для обеспечения воспроизводства банковской системой ценностей *глобального* устойчивого развития необходима выработка ряда механизмов:

а) финансового мегарегулирования движения капиталов между странами, ограничивающего регулятивный финансовый арбитраж и появление потенциально рискованных продуктов финансового инжиниринга;

б) введения согласованных на международном уровне ограничений на создание, распространение ряда технических, технологических, финансовых новшеств;

в) принятия финансово-кредитных инвестиционных решений, которые могут прямо или косвенно влиять на состояние окружающей среды, с учетом сбалансированного развития на длительную перспективу (проекты должны учитывать долгосрочные последствия их реализации для экологии);

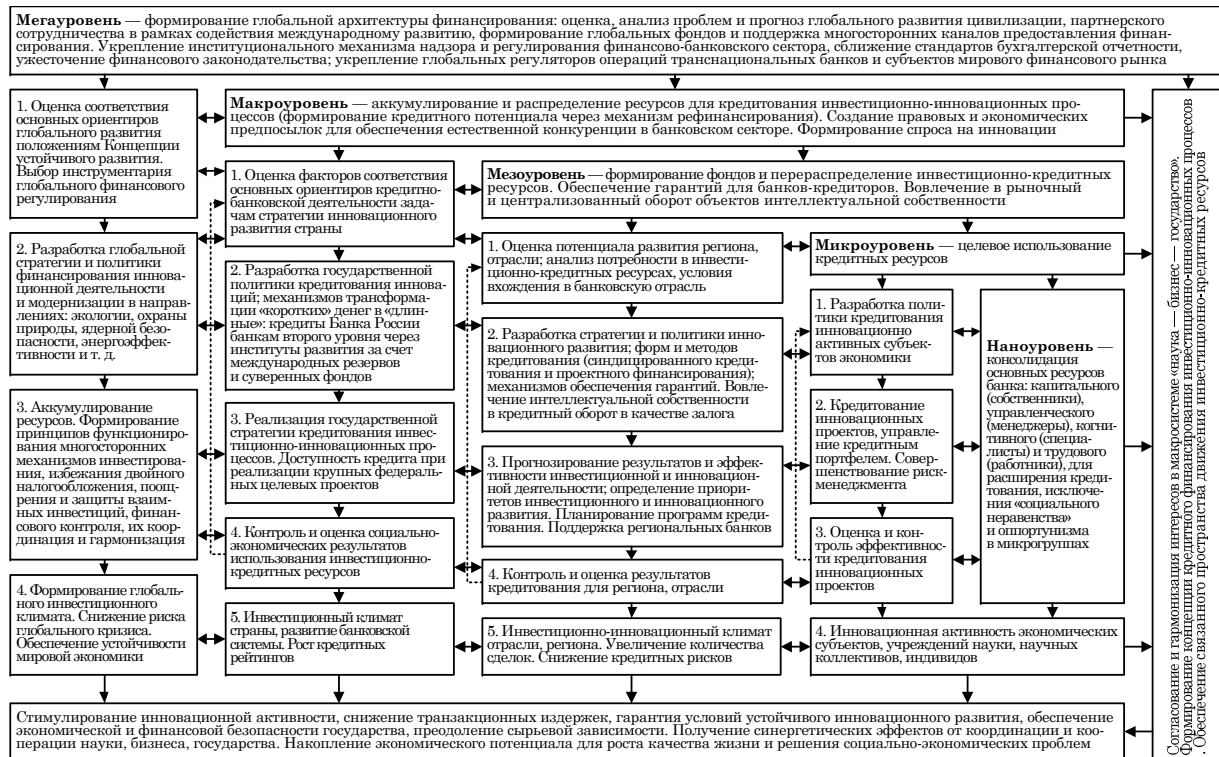


Рис. 7. Концепция кредитного обеспечения инвестиционно-инновационных процессов

г) формирования международных стратегических альянсов финансирования экологических, энергоэффективных и природоохранных проектов;

д) формирования новых форм международного кредитования крупных инновационных проектов с вовлечением в процесс консолидации финансовых ресурсов государственного сектора и частного бизнеса.

В контексте формирования механизма кредитного обеспечения инвестиционно-инновационных процессов на *макроуровне* на первый план выступают задачи развития следующих механизмов:

а) эффективной координации развития и обеспечения адаптации национальной финансово-банковской системы к мировой и соответствия требованиям мировых стандартов (МСФО, Базельского комитета и т. д.);

б) совершенствования национальной банковской системы, роста уровня банковской капитализации, снижение концентрации банковского бизнеса;

в) формирования и внедрения в действующую практику кредитования ИИП современных моделей риск-менеджмента и корпоративного управления, развития кредитной культуры, повышения привлекательности и качества банковских услуг при снижении их стоимости для клиентов;

г) формирования инвестиционно-кредитных ресурсов и их доведения до инновационно активных экономических субъектов, включая контроль целевого применения.

Концепция кредитного обеспечения инвестиционно-инновационных процессов включает, на наш взгляд, следующие принципиальные положения.

1. Установление в качестве приоритета государственной политики трансформации экономики в инновационно активную, в связи с чем необходимо согласование консолидированной политики государственного регулирования экономики (прямого и косвенного), денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики с инновационной и социально-экономической политикой, что обеспечит политическую и экономическую стабильность при эффективном централизованном управлении (с учетом идеологии российского консерватизма) и законодательное обеспечение прав на ИС.

2. Целевая ориентация и концентрация инвестиционно-кредитных ресурсов на приоритетных направлениях научных исследований и обеспечение непрерывности цикла «фундаментальные исследования — поисковые научно-исследовательские работы — прикладные НИОКР — технологии — производство — рыночная реализация» при целевой ориентации на конечный результат — формирование инновационной экономики.

3. Ресурсная обеспеченность — увеличение денежной массы путем целевой контролируемой денежной эмиссии, приведение ее в соответствие с ВВП и имеющимися производственными мощностями; реструктуризация денежной массы в направлении оптимального сочетания «длинных» и «коротких» денег», формирование макроэкономических механизмов мобилизации потоков инвестиционно-кредитных ресурсов из таких источников, как инвестиционные, суверенные, пенсионные фонды и т. д., для модернизации и инновационного развития экономики, а также их распределение во временном и количественном аспектах.

4. Трансформация поведения экономических субъектов с рентоориентированной модели на инновационно ориентированную, что предполагает проведение комплекса мер по государственному регулированию цен в сырьевом и топливно-энергетическом комплексах, изменение механизма присвоения и перераспределения рентных доходов для обеспечения сбалансированного развития экономики; выработку мер налогового стимулирования.

5. Выработка новых форм кредитования крупных инновационных проектов, создание резервных фондов и механизмов предоставления государственных гарантий по привлеченным в инновационную сферу кредитам; стимулирование роста кредитных вложений с установлением лимитов кредитования реального сектора экономики.

6. Регламентация прогнозной оценки эффективности инновационных проектов, а также государственная финансовая поддержка консультационных услуг и экспертизы инновационных проектов для малых предприятий научно-технической сферы и инновационно активных субъектов экономики.

7. Множественность источников кредитования на всех этапах (средств федерального бюджета, внебюджетных источников, стратегических инвесторов и пр.) при эффективном

внедрении инноваций (тщательный отбор объектов кредитования по экономическим, научно-техническим и другим критериям) и адресности мер стимулирования.

8. Вовлечение в рыночный оборот объектов интеллектуальной собственности в форме НМА, что предполагает формирование нормативно-правовой базы и выработку стандартов для обеспечения: легитимного превращения объектов ИС в финансовые инструменты, адекватной профессиональной оценки и страхования объектов интеллектуальной собственности с целью использования патентов для обеспечения обязательств по кредитам (залогов и гарантий).

9. Реализация потенциала стратегической конкурентоспособности отечественной банковской системы, связанного, во-первых, с традициями банковского кредитования инвестиций в основной капитал и формирования населением сбережений в форме банковских депозитов; во-вторых, с творческими способностями, креативностью, образованностью и способностью российского работника к максимальной концентрации в определенные периоды.

Активизация кредитования инвестиций в инновации возможна только в том случае, если государство сможет убрать имеющиеся препятствия и выработать меры стимулирования инновационного кредитования. Целесообразно выделить особый сегмент кредитной системы — кредитование инновационной деятельности как сложную систему кредитно-финансовых, социально-экономических и организационно-правовых отношений между государством, финансово-банковскими организациями, институтами развития и науки, частными компаниями и лицами и инновационно активными субъектами экономики, опосредованных производительным движением ссудной стоимости (ссудного капитала) в процессе кредитования инновационной деятельности.

ГЛАВА 4

ФИНАНСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК ЭЛЕМЕНТ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОЙ МОДЕЛИ ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ

4.1. ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ОРГАНИЗАЦИИ: СУЩНОСТЬ, РЕГУЛИРОВАНИЕ И КОНТРОЛЬ

Актуальность рассмотрения финансово-инвестиционной деятельности организации обусловлена влиянием ее итогового финансового результата (прибыли, убытка), во-первых, на жизнеспособность, т. е. потенциальную способность или возможности дальнейшего функционирования организации (предприятия, компании, хозяйствующего субъекта), и, во-вторых, на уровень развития национальной экономики. Это значит, что сущность финансово-инвестиционной деятельности необходимо раскрыть с учетом положений экономической и финансовой науки, т. е. затронуть теорию финансов, инвестиций, методологию финансового анализа, а также с учетом норм законодательства, регламентирующего деятельность организаций. Иными словами, необходимо всесторонне изучить, учесть и обобщить все сущностные характеристики исследуемого предмета.

Финансово-инвестиционная деятельность как комплексное понятие. Организации (хозяйствующие субъекты, предприятия, компании, фирмы), функционируя в современной экономике, осуществляют деятельность, которая классифицируется по цели, виду, предмету и т. д., что, впрочем, не препятствует пониманию этой деятельности как процесса, имеющего цель, средства и результат. Содержание этого процесса раскрывается через характеристику его предмета: с одной стороны, финансов, с другой — инвестиций. Это связано с тем, что понятие «финансово-инвестиционная деятельность» является собирательным и единого законодательного или научного определения не имеет.

Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева трактуют финансы как обобщающий экономический термин, означающий как денежные средства, финансовые ресурсы, рас-

смаатриваемые в их создании и движении, распределении и перераспределении, использовании, так и экономические отношения, обусловленные взаимными расчетами между хозяйствующими субъектами, движением денежных средств, денежным обращением, использованием денег [122].

Развитие науки о финансах привело к существованию в настоящее время следующих научных подходов к их трактовке (табл. 28).

Т а б л и ц а 28

Основные подходы к трактовке финансов

Подход	Сущность
Историко-эволюционный	Показывает эволюцию взглядов на категорию «финансы» начиная с понимания их как денежных ресурсов, мобилизуемых государством для выполнения своих функций, до определения финансов как совокупности денежных отношений
Субъектный	В трактовке финансов основной акцент сделан на субъекте финансовых отношений (государство, предприятия разных форм собственности, кредитные организации и др.)
Управленческий	Финансы трактуются как наука об управлении расходом и поступлением денежных ресурсов. Подход распространен в зарубежных работах. Из этого подхода выросло одно из направлений финансовой науки — финансовый менеджмент
Концептуальный	Соединяет распределительную и воспроизводственную концепции финансов. Согласно первой финансы есть часть экономических отношений, связанная с распределением и перераспределением ВВП и национального дохода между экономическими субъектами. Согласно воспроизводственной концепции финансы включают в себя все экономические отношения, осуществляемые на эквивалентной и неэквивалентной основе
Экономико-правовой	Финансы понимаются как денежные отношения между любыми субъектами экономики независимо от их организационно-правовой формы
Системно-функциональный	Финансы — целенаправленное движение денег с учетом факторов времени и риска, образующее фонды денежных средств и (или) обязательства

Примечание. Составлено по: [34; 122; 127; 158; 159].

Обоснованность и справедливость рассмотренных подходов зависит от сферы применения (государственные финансы, финансы предприятий и т. д.). Поскольку речь идет о финансах предприятий, представляется обоснованным применить управленческий и экономико-правовой подходы, так как финансовая деятельность организации как процесс состоит не только в использовании и привлечении финансов и управлении этими процессами, но и в соблюдении норм гражданского, налогового, финансового права.

Если определение финансов на законодательном уровне отсутствует, то термин «инвестиции» определен. В Федеральном законе от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» инвестиции определены как денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Первоначально в нормативных правовых актах термины «инвестиции», «капиталовложения» и «основные средства» использовались как близкие понятия, отражающие разные стороны одного явления [4]. Теперь капитальные вложения понимаются как одна из форм инвестиционной деятельности, когда объектом вложения выступают основные средства.

В литературе инвестиции трактуются как осознанный отказ от роста текущего потребления в пользу большего дохода в будущем (или будущей экономии расходов), что обеспечит увеличение суммарного потребления [159]; как часть дохода, которая не была использована для потребления [158]; как расходы на создание, расширение или реконструкцию и техническое перевооружение основного и оборотного капитала [34].

Поскольку толкование инвестиций неоднозначно и зависит от их вида, можно выделить два подхода к определению их сущности:

- 1) только расходы, т. е. денежные средства или любые имущественные и неимущественные активы;
- 2) направленность на капитальные вложения или приобретение неограниченного круга активов.

Наличие этих подходов обуславливает разработку различных классификаций инвестиций. Например, А. Шулус предлагает разделять инвестиции по источникам происхождения, объектам вложения средств, функциональному назначению, направлениям конечного использования [159]. Е. Е. Румянцева классифицирует инвестиции по решаемым задачам: повышение эффективности, расширение производства, создание новых производств, инвестиции ради удовлетворения требований государственных органов управления [127].

Наиболее обоснованной представляется классификация инвестиций по следующим типологическим признакам (рис. 8).

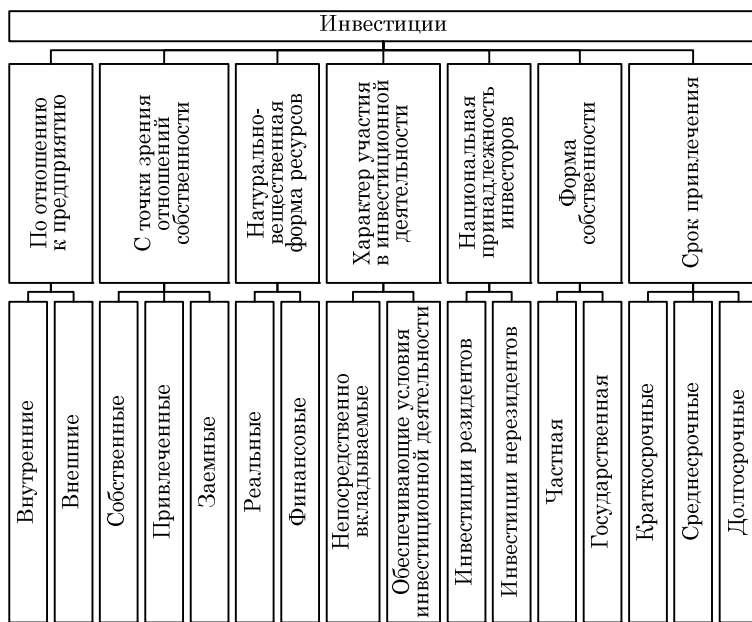


Рис. 8. Типология инвестиций¹

Согласно Федеральному закону от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» инвестиционная деятельность представляет собой вложение ин-

¹ Составлено по: [34; 122; 127; 158; 159].

вестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. Следовательно, ее можно рассматривать в широком и узком смысле. В широком понимании инвестиционная деятельность связана с вложением средств в объекты инвестирования с целью получения дохода. В узком смысле она означает процесс преобразования инвестиционных ресурсов во вложения (собственно инвестиционная деятельность, или инвестирование).

Согласно ПБУ 23/2011 «Отчет о движении денежных средств» инвестиционная деятельность связана с движением внеоборотных активов организации и включает ряд операций, не признаваемых инвестиционными по Федеральному закону № 39-ФЗ (например, продажа объекта основных средств и выдача долгосрочного займа в ПБУ 23/2011 признаются инвестиционной операцией, а по Закону № 39-ФЗ — нет).

Вышесказанное позволяет заключить, что сегодня на законодательном уровне и в экономической литературе отсутствует единство в определении инвестиций и инвестиционной деятельности. В связи с этим, по нашему мнению, наиболее обоснованным представляется понимание инвестиций и инвестиционной деятельности как вложения в разные активы, направленного на получение прибыли или достижение иного полезного эффекта.

Обобщая представления о финансах и инвестициях, можно сделать следующий вывод: финансово-инвестиционная деятельность представляет собой процесс трансформации финансовых ресурсов организации в инвестиции, основанный на соблюдении правовых норм и имеющий цель извлечения прибыли или достижения иного полезного для организации (предприятия, хозяйствующего субъекта) эффекта, каким может быть расширение производственной базы, модернизация оборудования, диверсификация деятельности и т. д.

Финансово-инвестиционная деятельность организации как процесс подразумевает наличие цели, объекта, предмета, участников, принципов и иных параметров, совокупность которых полно раскрывает сущность и содержание этого комплексного понятия финансовой науки.

Финансово-инвестиционная деятельность преследует главную цель — получение прибыли или иного полезного эффекта.

Объект финансово-инвестиционной деятельности организации — активы, в отношении которых осуществляется инвестирование средств.

Предметом финансово-инвестиционной деятельности является направленность или сфера направления инвестиций.

Участниками финансово-инвестиционной деятельности организаций могут быть как юридические лица, так и инвесторы.

Признаки финансово-инвестиционной деятельности организаций:

- организационная самостоятельность;
- наличие рисков;
- направленность на получение прибыли (дохода).

Финансово-инвестиционная деятельность предполагает государственное регулирование и в то же время базируется на принципе свободы, т. е. подразумевает свободное использование инвестиций, форм или прав требования на имущество, вложенное в порядке инвестирования; защиту инвесторов от принудительного изъятия их имущества государством; государственные гарантии на обеспечение финансового возврата, компенсации в отношении вложенных средств.

Финансово-инвестиционная деятельность как направление государственной политики. Финансово-инвестиционная деятельность имеет глобальное значение не только для отдельного предприятия, но и для всей страны. Для экономики России и ее субъектов финансово-инвестиционная деятельность остается большим вопросом, решение которого до сих пор не найдено.

Основное место в системе показателей, характеризующих объемы и структуру инвестиций в нефинансовые активы, занимают инвестиции в основной капитал, динамика которых представлена в табл. 29.

Отмечается общий инвестиционный тренд в российской экономике: в 2012–2013 гг. замедлился рост инвестиций в основной капитал, индексы физического объема инвестиций (в сопоставимых ценах) в этот период превышали 100 %, а с 2014 по 2016 г. сокращались. Но сокращение инвестиций в 2016 г. (0,95 по индексу к 2015 г.) оказалось значительно ниже ожиданий экономистов (–2,7 %) и прогноза Минэкономразвития (–3 %).

**Инвестиции в основной капитал предприятий
Российской Федерации**

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах), млрд р.	9 152,1	11 035,7	12 586,1	13 450,2	13 902,6	14 555,9	14 639,8
Индексы физического объема инвестиций в основной капитал (в сопоставимых ценах), % к предыдущему году	106,3	110,8	106,8	100,8	98,51	91,6	90,7

Примечание. Инвестиции в регионах России / Институт комплексных стратегических исследований. — URL: <http://icss.ru/vokrug-statistiki/investicziiv-regionax-rossii>.

Состояние инвестиционной активности по отраслям и регионам варьирует. В I полугодии 2016 г. динамика инвестиций в основной капитал была положительной в сельском и лесном хозяйстве, добыче полезных ископаемых (табл. 30).

По итогам 2016 г. объемы инвестиций в основной капитал в 46 субъектах РФ сократились, в 39 субъектах — не изменились или выросли. Наиболее высокие (или наиболее низкие) темпы роста инвестиций отмечены в регионах с небольшим объемом инвестирования — менее 140 млрд р. в год (менее 1 % суммарных инвестиций в основной капитал в РФ) (рис. 9).

В РФ традиционно основным источником инвестиций в основной капитал являются собственные средства компаний. В целом по РФ в 2016 г. из собственных средств было профинансировано 51,8 % инвестиций в основной капитал (в 2015 г. — 50,2 %)¹.

¹ *Инвестиции* в нефинансовые активы / Федеральная служба государственной статистики. — URL : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial; *Инвестиции* в основной капитал и источники их финансирования: бюллетень о текущих тенденциях российской экономики. Вып. 17 / Аналитический центр при Правительстве РФ. — URL : <http://ac.gov.ru/files/publication/a/10337.pdf>.

Т а б л и ц а 3 0

**Динамика инвестиций в основной капитал
(крупные и средние организации) в России
по отдельным отраслям экономики в сопоставимых ценах, %**

Отрасль	Изменение за I полугодие 2016 г., %	
	к I полугодию 2015 г.	к I полугодию 2014 г.
Сельское и лесное хозяйство	9,0	9,0
Добыча полезных ископаемых	7,5	17,8
Обрабатывающие производства	-6,5	-12,0
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	-7,8	-30,1
Строительство	0,8	-20,0
Оптовая и розничная торговля	-0,2	-10,9
Транспорт и связь	-5,2	-16,0
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	8,2	-5,2
<i>Всего</i>	<i>-1,0</i>	<i>-8,2</i>

Примечание. Инвестиции в основной капитал и источники их финансирования: бюллетень о текущих тенденциях российской экономики. Вып. 17 / Аналитический центр при Правительстве РФ. С. 7. — URL : <http://ac.gov.ru/files/publication/a/10337.pdf>.

Бюджетные средства являются источником 16 % инвестиций в основной капитал¹. В 15 регионах доля бюджетных средств в структуре источников финансирования инвестиций превышает долю собственных средств, а в шести регионах составляет более половины инвестиций (Крым, Дагестан, Северная Осетия, Ингушетия).

В 2016 г. кредиты служат источником 10,5 % инвестиций в основной капитал. Но в целом кредитование используется мало: в 60 регионах доля кредитов как источника финансирования инвестиций ниже общероссийского уровня, а в шести субъектах РФ (Ингушетия, Северная Осетия, Калмыкия, Бурятия, Кабардино-Балкария, Еврейская АО) этот показатель стремится к нулю. В то же время в ЯНАО, Смоленской, Тульской, Брянской, Курской, Липецкой областях доля банковских

¹ *Инвестиции* в основной капитал и источники их финансирования: бюллетень о текущих тенденциях российской экономики. Вып. 17 / Аналитический центр при Правительстве РФ. — URL : <http://ac.gov.ru/files/publication/a/10337.pdf>.

кредитов в структуре источников инвестиций превышает долю бюджетных средств, а в ряде регионов сопоставима с объемами собственных средств, направляемых на инвестиции.

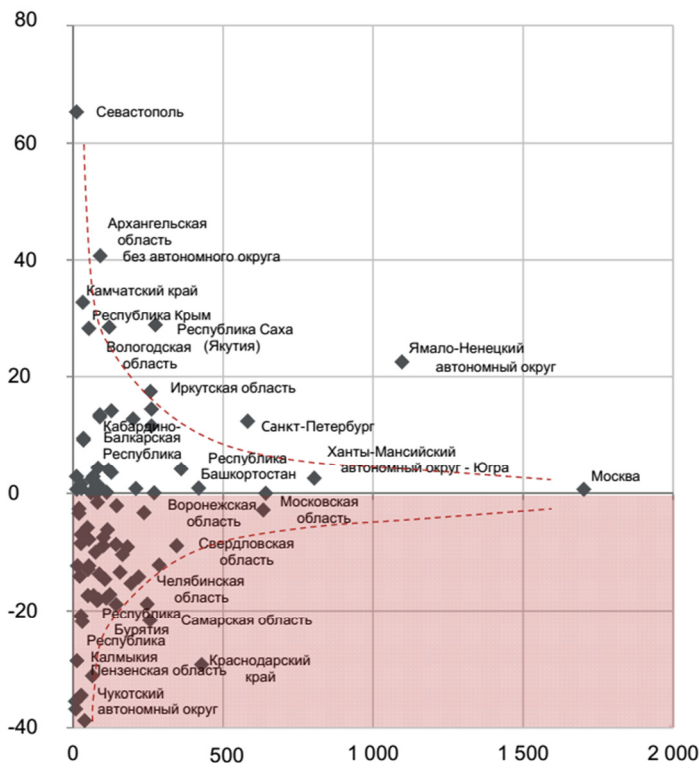


Рис. 9. Темпы роста инвестиций в основной капитала по субъектам Российской Федерации, млрд р.¹

Представленные показатели характеризуют в целом низкий уровень инвестиционной активности как в большинстве отраслей, так и во многих регионах РФ [110]. Это подтверждают и результаты опроса, проведенного НИУ ВШЭ среди руководителей отечественных предприятий [91]. Такая си-

¹ *Инвестиции* в нефинансовые активы / Федеральная служба государственной статистики. — URL : http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/investment/nonfinancial.

туация обусловлена: нестабильным экономическим развитием страны; напряженным политическим фоном; труднодоступностью финансовых средств; коррупцией; административными барьерами; низкой доходностью российского бизнеса; отсутствием стимулов (налоговых и иных льгот); пробелами в правовом регулировании инвестиций; большим износом производственных фондов; высоким риском вложения средств в отечественные предприятия и т. д.

Представляется разумным развитие методологического инструментария финансово-инвестиционной деятельности посредством законодательного и научного определения финансово-инвестиционного комплекса (термин введен В. С. Бардом и означает «соединение в единый комплекс процесса финансирования и процесса инвестирования» [9]). Это понятие интегрирует финансовую и реальную инвестиционную активность в трех аспектах: экономические процессы, хозяйствующие субъекты и инвестиционные ресурсы.

Значимость и актуальность финансово-инвестиционной деятельности для предприятий и страны, а также анализ причин низкой инвестиционной активности отечественных организаций позволяет сделать вывод о необходимости изменения и совершенствования государственной политики в данной сфере. Перед властью и наукой стоит острая задача — сформировать и реализовать на практике систему государственного регулирования инвестиций в реальный сектор экономики. Такая система требует создания инвестиционной концепции, стратегии, политики и тактики, на основе которых должны формироваться целевые федеральные, региональные и отраслевые инвестиционные программы, позволяющие обеспечить равные права инвесторов, информационную открытость инвестиционных процессов, правовую защиту объектов инвестирования.

Приоритет должен отдаваться производствам, ориентированным на выпуск импортозамещающей продукции; предприятиям, выпускающим конкурентоспособную продукцию; производствам, на продукцию которых, согласно прогнозам, в течение длительного времени сохранится высокий спрос; предприятиям, осваивающим выпуск новых видов продукции или продукции более высокого качества.

Финансовый контроль как элемент управления финансово-инвестиционной деятельностью организации. Финансо-

вые ресурсы — ключевой элемент финансово-инвестиционной деятельности любой организации, а потому управление ими играет важнейшую роль, так как позволяет распределять денежные средства внутри хозяйствующего субъекта и взаимодействовать с внешней средой (осуществлять расчеты с внешними субъектами) [149; 163]. Для успешного функционирования организации, сохранения ее позиций на рынке, поддержания рентабельности и конкурентоспособности нужна эффективная система управления финансовыми ресурсами, позволяющая обеспечить непрерывное производство и реализацию услуг.

Управление финансовыми ресурсами выполняет ряд функций: позволяет проанализировать ситуации потенциального риска; разработать меры финансового мониторинга; спланировать использование финансовых ресурсов и осуществление финансово-инвестиционной деятельности; осуществлять оперативный контроль и учет [45; 131; 150]. Функции управления финансами тесно взаимосвязаны, нельзя рассматривать одну из них в отрыве от влияния других функций на нее и на систему в целом [16].

Систему финансового контроля можно разделить на два крупных блока — внешний и внутренний — в соответствии со связями между субъектом и объектом контроля (рис. 10).

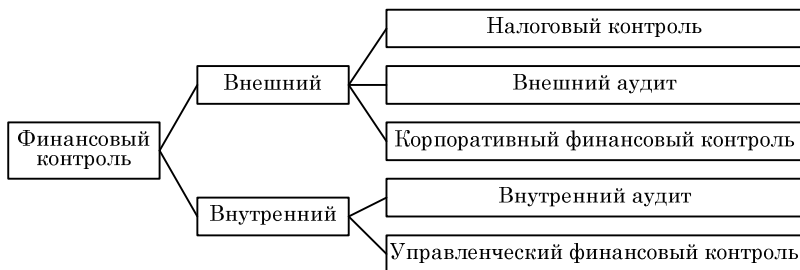


Рис. 10. Виды финансового контроля¹

В рамках внешнего контроля предусматривается организационная обособленность субъекта и объекта контроля.

Налоговый контроль выполняется налоговыми органами, которые отслеживают правильность начисления, правиль-

¹ Составлено по: [6; 52; 91; 147].

ность и своевременность уплаты налогов и сборов в бюджеты всех уровней (Федеральная налоговая служба и ее территориальные органы).

Внешний аудит проводится силами независимых аудиторских фирм.

Корпоративный финансовый контроль осуществляется в крупных негосударственных объединениях (таких как корпорации, холдинги) по отношению к дочерним и зависимым организациям, которые входят в их структуру.

Обязанность контролировать полноту и своевременность расчетов лежит в первую очередь на самой организации. Для этих целей в структуре управленческого персонала предусматривается подразделение внутреннего контроля в составе финансовой службы [16; 150]. В функции этого подразделения входит тщательный учет движения дебиторской и кредиторской задолженности во избежание незапланированных потерь и завышенных платежей в бюджет [138].

Функции управленческого финансового контроля выполняют руководящие органы предприятия (дирекция, высший менеджмент). В рамках этого вида контроля результаты, достигнутые организацией, сравниваются с показателями предыдущих периодов, результатами других предприятий, средними показателями по отрасли; выявляется влияние множества факторов на итог хозяйственной деятельности; определяются ошибки в работе. При этом важный аспект управленческого контроля заключается в анализе резервов увеличения эффективности производства, анализе и поиске способов рационализации деятельности, экономного использования ресурсов, внедрения новых технологий, предупреждения лишних затрат [52].

В рамках внутреннего аудита рационально использовать рискориентированные методы, при помощи которых возможно выявить и оценить риски, связанные с искажением отчетности, и сделать вывод о характере, сроках проведения и объеме необходимых процедур аудита. Качественная проверка отчетности с использованием рискориентированных методов, проводимая службой внутреннего аудита до предоставления информации внешним пользователям, обеспечит достоверность анализа и существенно уменьшит риск искажения отчетности.

Служба внутреннего аудита решает еще одну важную задачу — обеспечивает взаимодействие со специалистами во

время внешней аудиторской проверки. Руководству организации при этом надлежит создать все необходимые условия для беспрепятственного взаимодействия внешних и внутренних аудиторов.

Кроме того, службе внутреннего аудита ставится задача разработать рекомендации по оптимизации работы подразделений и организации в целом, представить их руководству и проинформировать высший менеджмент о недостатках внешней аудиторской проверки.

Предложенная классификация форм контроля не является всеобъемлющей, однако может помочь понять суть видов финансового контроля, процедуру их проведения, учесть изменение и появление новых видов контроля.

Эффективная организация финансового контроля — важнейшее направление финансовой науки. При этом для решения существующих проблем в этой сфере необходимо:

- разработать единую правовую базу для финансового контроля;
- повысить эффективность контроля;
- оптимизировать количество контрольных органов;
- устранить избыток и повысить квалификацию сотрудников, обеспечивающих контрольные функции;
- исключить дублирующие и параллельные функции контрольных органов;
- наладить взаимодействие между контролирующими органами.

Решение проблем, сдерживающих развитие финансово-инвестиционной деятельности организаций, исходя из комплексности исследуемого явления, а также с учетом итогов предшествующего развития инвестиционной деятельности в Российской Федерации, возможно только при концентрации бюджетных и частных ресурсов в рамках государственно-частного партнерства, в условиях взаимодействия между наукой, органами власти и организациями в части определения, реализации и контроля финансово-инвестиционной деятельности.

4.2. КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ В ОЦЕНКЕ ЕЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Российская Федерация занимает одно из ведущих мест в мировой системе оборота энергоресурсов, активно участвует в мировой торговле ими и в международном сотрудничестве в данной отрасли. В период до 2030 г. экспорт энергоносителей будет оставаться важнейшим фактором развития национальной экономики, однако степень его влияния на экономику будет снижаться.

Энергетические рынки Европы и стран СНГ останутся основными рынками сбыта продукции российского топливно-энергетического комплекса на весь указанный период. При этом доля европейского направления в общем объеме экспорта российских топливно-энергетических ресурсов будет неуклонно сокращаться за счет диверсификации экспортных энергетических рынков в восточном направлении (Китай, Япония, Республика Корея, страны Азиатско-Тихоокеанского региона).

Основные виды производства электроэнергии на территории Российской Федерации на данный момент следующие:

- тепловая энергетика. Самой большой ТЭС на территории России является Сургутская ГРЭС-2 (5600 МВт), работающая на природном газе. Из электростанций, работающих на угле, наибольшая установленная мощность у Рефтинской ГРЭС (3800 МВт). Также к крупнейшим российским ТЭС относятся Сургутская ГРЭС-1 и Костромская ГРЭС мощностью свыше 3 тыс. МВт каждая;

- гидроэнергетика. Российская Федерация имеет большой гидроэнергетический потенциал. По обеспеченности гидроэнер-

гетическими ресурсами Россия занимает второе место в мире, опережая США, Бразилию, Канаду;

- атомная энергетика, которая получила широкое развитие в европейской части Российской Федерации (30 %) и на Северо-Западе нашей страны (37 % общего объема выработки электроэнергии). Оператор российских АЭС — ОАО «Концерн «Росэнергоатом» — является второй в Европе энергетической компанией по объему атомной генерации;

- геотермальная энергетика. В настоящее время в Российской Федерации разведано 56 месторождений термальных вод с потенциалом, превышающим 300 тыс. м³/сут. На 20 месторождениях ведется промышленная эксплуатация, среди них: Паратунское (Камчатка), Казьминское и Черкесское (Карачаево-Черкесия и Ставропольский край), Кизлярское и Махачкалинское (Дагестан), Мостовское и Вознесенское (Краснодарский край).

На данный момент основной инвестиционной политики Министерства энергетики Российской Федерации является содействие привлечению в данную отрасль инвестиций посредством формирования благоприятного инвестиционного климата, обеспечения экономически обоснованного уровня доходности инвестированного капитала, используемого в сферах деятельности субъектов электроэнергетики, в которых применяется государственное регулирование цен (тарифов).

Объем ВВП России в текущих ценах в 2015 г. составил 66 755,3 млрд р. В 2016 г. — 70 975,8 млрд р., из которых валовая добавленная стоимость — 85 %, чистые налоги на продукты — 15 %. В структуре валовой добавленной стоимости по отраслям экономики РФ энергетике принадлежит 3,4 %, она уступает торговле — 18,3 %, обрабатывающим производствам — 14,9 %, а также операциям с недвижимым имуществом, аренде и предоставлению услуг — 12,1 %.

Потребность в капиталовложениях в электросетевые объекты в период до 2020 г. в базовом варианте оценивается в 161–182 млрд дол. В среднем за период доля капитальных затрат на сетевую инфраструктуру составит около 40 % суммарных капиталовложений в отрасли.

Годовые объемы капиталовложений, необходимые для намеченного технического перевооружения и развития электроэнергетики, уже сопоставимы по порядку величины с оборо-

том конкурентного рынка электроэнергии. Энергетическим компаниям придется полностью пересмотреть прежнюю модель финансирования инвестиционных расходов, так как существующий уровень амортизационных отчислений и стоимость основных производственных фондов не обеспечат достаточного финансового ресурса для их воспроизводства.

Рассмотрим инвестиционные вложения в энергетическую отрасль в РФ на примере финансовой деятельности региональной компании, работающей в сфере энергетики, на основе применения КПЭ (ключевых показателей эффективности). Назовем ее условно ОАО «Энергетическая компания».

Долгосрочная инвестиционная программа ОАО «Энергетическая компания» на 2014–2019 гг. утверждена распоряжением Правительства Свердловской области от 30 сентября 2014 г. № 1199-РП. Основные показатели программы представлены в табл. 31.

Т а б л и ц а 3 1

**Основные показатели инвестиционной программы
на 2014–2019 гг.**

Показатель	2014 (факт)	2015 (факт)	2016 (факт)	2017 (факт)	2018 (план)	2019 (план)
Капитальные вложения, в том числе за счет, млн р. без НДС:	1 489	1 792	2 410	2 427	2 573	2 989
собственных средств (амортизация, прибыль)	1 489	1 632	1 660	1 677	1 823	2 239
кредитов/займов	0	160	750	750	750	750
Финансирование, млн р. с НДС	1 737	1 832	2 831	2 895	2 915	2 933
Ввод ОС, млн р. без НДС	1 601	1 726	2 485	2 601	2 771	2 974
Ввод мощности:						
км	133	211	231	242	257	269
МВА	154	181	213	271	281	295

В рамках ограничения роста тарифа компания вынуждена пользоваться заемными источниками финансирования, при этом объем кредитного портфеля на конец 2019 г. составит 3 449 млн р. (табл. 32).

В связи с ухудшающейся конъюнктурой рынка увеличивается ставка по кредитам (в настоящее время она составляет примерно 20 %), что отрицательно сказывается на динамике прибыльности компании.

Т а б л и ц а 3 2

**Кредитный портфель ОАО «Энергетическая компания»
на 2015–2019 гг.**

Показатель	2015 (факт)	2016 (факт)	2017 (факт)	2018 (план)	2019 (план)
Кредиты/займы на начало периода, млн р. без НДС	1 543	1 577	2 201	2 825	3 449
Кредиты/займы в течение периода, млн р.	160	750	750	750	750
Погашение, млн р.	126	126	126	126	126
Кредиты/займы на конец периода, млн р.	1 577	2 201	2 825	3 449	4 073
Средняя годовая ставка, %	16	18	19	20	21
Затраты на уплату процента, млн р.	252	396	537	690	855

Для оценки рисков необходимо в существующую методику ввести показатель финансовой устойчивости — коэффициент финансового левериджа. Расчета показателя представлен далее:

$$\text{КП}\text{Элеверидж} = \frac{\text{ЗК}}{\text{СК}},$$

где ЗК — заемный капитал Общества (стр. 1400 + стр. 1500 Бухгалтерского баланса); СК — собственный капитал Общества (стр. 1300 Бухгалтерского баланса).

Используя статистический подход, рассчитаем данный показатель с учетом привлечения заемных средств в 2015–2019 гг. (табл. 33).

Т а б л и ц а 3 3

**КПЭ «Показатель финансовой устойчивости —
коэффициент финансового левериджа»
ОАО «Энергетическая компания» за 2015–2019 гг.**

КПЭ	2015	2016	2017	2018	2019
Заемный капитал Общества, тыс. р.	2 826	3 537	4 255	4 025	4 733
Собственный капитал Общества, тыс. р.	9 374	9 545	9 843	10 141	10 440
Финансовый леверидж, ед.	0,30	0,37	0,43	0,40	0,45

Уровень финансового левериджа возрастает с увеличением доли заемного капитала и соответственно сумм выплачива-

емых процентов за кредит. С ростом финансового левериджа возрастает финансовый риск.

При формировании собственных и заемных средств знать, насколько изменится чистая прибыль предприятия. Для этого необходимо рассчитать эффект финансового рычага (далее — ЭФР) (табл. 34).

Т а б л и ц а 34

**Эффект финансового рычага
ОАО «Энергетическая компания» за 2015–2019 гг.**

№	КПЭ	2015	2016	2017	2018	2019
1	Эффект финансового рычага, %	–3,84	–5,30	–6,52	–7,86	–7,55
2	Собственный капитал, млн р.	9 374	9 545	9 843	10 141	10 440
3	Заемный капитал, млн р.	2 826	3 537	4 255	5 022	4 733
4	Чистая прибыль, млн р.	700	1 037	1 374	1 711	2 048
5	Ставка налога на прибыль, %	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0
6	Ставка по кредитам долгосрочным, %	16	18	19	20	21
7	Рентабельность капитала, % (стр. 5 / стр. 3)	0,07	0,11	0,14	0,17	0,20
8	Налоговый дефлятор, тыс. р. (стр. 1 – стр. 6)	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8
9	Дифференциал по долгосрочным кредитам, тыс. р. (стр. 8 – стр. 7)	–15,9	–17,9	–18,9	–19,8	–20,8
10	Финансовый рычаг, тыс. р. (стр. 4 / стр. 3)	0,30	0,37	0,43	0,50	0,45

Порядок расчета показателя:

$$\text{ЭФР} = (1 - t) \times (RentK - r) \times \frac{ЗК}{СК},$$

где $(1 - t)$ — налоговый дефлятор; t — ставка налога на прибыль; $(RentK - r)$ — дифференциал ($RentK$ — рентабельность капитала; r — процентная ставка по кредитам); $\frac{ЗК}{СК}$ — финансовый рычаг.

Отрицательные значения и нисходящая динамика указывают на проблемы в финансовой деятельности компании. Стоит отметить, что у компании существуют высокие риски в части увеличения процентных ставок и ужесточения условий кредитования.

Свердловская область вошла в ТОП-5 регионов, которые включены Министерством промышленности и торговли РФ

в перечень претендентов на получение субсидий за счет средств федерального бюджета. Деньги пойдут на компенсацию затрат по уплате процентов по кредитам, взятым в 2016–2018 гг. на реализацию инвестиционных проектов приоритетных направлений промышленности.

Постановлением Правительства РФ утверждены правила предоставления субсидий из федерального бюджета субъектам электроэнергетики в целях возмещения части затрат, понесенных в 2016 г. на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях на пополнение оборотных средств и (или) на финансирование текущей производственной (операционной) деятельности.

В приложении 1 к данному постановлению прилагается расчет размера субсидий по следующей формуле:

$$\frac{\text{гр. 1} \times \text{гр. 2} \times \text{стр. 4} \times 2}{3 \times 100 \% \times 365 \text{ дней}},$$

где гр. 1 — остаток ссудной задолженности, исходя из которой начисляется субсидия; гр. 2 — количество дней пользования кредитом в расчетном периоде; стр. 4 — процентная ставка по кредиту.

Используя формулу, можно рассчитать размер возможных субсидий на будущие периоды (табл. 35), а также финансовый эффект от их получения (табл. 36).

Т а б л и ц а 3 5

**Размер субсидий, предоставляемых
ОАО «Энергетическая компания» в 2017–2019 гг., млн р.**

Показатель	2017	2018	2019
Остаток ссудной задолженности	2 075	2 699	3 323
Количество дней пользования кредитом	365	365	365
Процентная ставка по кредиту	19	20	21
Размер субсидии	263	360	465

Расчеты показали, что с учетом полученных государственных субсидий предприятие будет терять 7,5 % чистой прибыли. Аналогичное значение получилось при использовании в качестве источников финансирования кредитных средств.

**Расчет экономического эффекта
с учетом предоставляемых субсидий
ОАО «Энергетическая компания» в 2017–2019 гг.**

№	КПЭ	2017	2018	2019
1	Эффект финансового рычага, %	–6,35	–7,59	–7,23
2	Собственный капитал, млн р.	10 106	10 501	10 905
3	Заемный капитал, млн р.	4 255	5 022	4 733
4	Чистая прибыль, млн р.	1 374	1 711	2 048
5	Ставка налога на прибыль, %	20,0	20,0	20,0
6	Ставка по кредитам долгосрочным, %	19	20	21
7	Рентабельность капитала, % (стр. 5 / стр. 3)	0,14	0,16	0,19
8	Налоговый дефлятор, тыс. р. (стр. 1 – стр. 6)	0,8	0,8	0,8
9	Дифференциал по долгосрочным кредитам, тыс. р. (стр. 8 – стр. 7)	–18,9	–19,8	–20,8
10	Финансовый рычаг, тыс. р. (стр. 4 / стр. 3)	0,42	0,48	0,43

Также расчеты показали, что к 2019 г. размер субсидий увеличится и составит 465 млн р.

В качестве источника финансирования инвестиционной деятельности компания имеет возможность выпускать облигационные федеральные займы (далее — ОФЗ). Обязательством эмитента является выплата держателю облигаций фиксированного дохода в виде процента от номинальной стоимости. Процентные выплаты осуществляются по купонам. Купонная ставка представляет собой заранее установленные выплаты по облигации. Преимущество данного источника финансирования заключается в том, что купонная ставка известна заранее и остается неизменной на протяжении всего срока обращения.

Стоит отметить, что процентные выплаты по ОФЗ ниже процентных ставок по банковским кредитам. Так, по состоянию на 2 июня 2016 г. ставки рынка ОФЗ составляли:

- краткосрочная ставка — 10,32 % годовых;
- среднесрочная ставка — 10,3 % годовых;
- долгосрочная ставка — 10,3 % годовых.

Таким образом, можно рассчитать затраты при использовании ОФЗ. Предположим, что выплаты будут осуществляться по купонам ежегодно равными долями (табл. 37).

Для расчета использовалась долгосрочная процентная ставка (10,3 %), поскольку возврат суммы основного долга будет

осуществляться через 5 лет. Анализ показал, что с использованием облигационных федеральных займов затраты на уплату процентов снизятся.

Таблица 37

**Затраты на уплату процентов
по облигационным федеральным займам
ОАО «Энергетическая компания» на 2016–2019 гг.**

Показатель	2016 (факт)	2017 (факт)	2018 (план)	2019 (план)
Облигационные займы на начало периода, млн р. без НДС	1 577	2 327	2 951	3 701
Привлечение, млн р.	750	750	750	750
Займы на конец периода, млн р.	2 327	2 951	3 701	4 451
Средняя годовая процентная ставка, %	10,3	10,3	10,3	10,3
Затраты на уплату процентов, млн р.	240	304	381	458

Далее следует посмотреть, как изменится показатель эффективности «финансовый леверидж» с учетом выпуска ОФЗ (табл. 38).

Таблица 38

**Показатель «финансовый леверидж»
ОАО «Энергетическая компания»
с учетом выпуска ОФЗ в 2016–2019 гг.**

КПЭ	2016	2017	2018	2019
Заемный капитал Общества, тыс. р.	3 156	3 874	3 644	4 352
Собственный капитал Общества, тыс. р.	11 872	12 794	13 544	17 290
Финансовый леверидж, ед.	0,3	0,30	0,3	0,3

Расчеты показали, при выпуске ОФЗ финансовый леверидж является неизменным на протяжении анализируемого периода. Следовательно, финансовый риск снижается по сравнению с вариантом, где в качестве источника привлечения денежных средств используются кредиты.

Экономический эффект на 2016–2019 гг., полученный с учетом облигационных федеральных займов, представлен в табл. 39.

**Эффект финансового рычага ОАО «Энергетическая компания»
с учетом облигационных федеральных займов
на 2016–2019 гг.**

№	КПЭ	2016	2017	2018	2019
1	Эффект финансового рычага, %	–2,17	–2,47	–2,19	–2,05
2	Собственный капитал, млн р.	11 872	12 794	13 544	17 290
3	Заемный капитал, млн р.	3 156	3 874	3 644	4 352
4	Чистая прибыль, млн р.	1 035	1 372	1 708	2 045
5	Ставка налога на прибыль, %	20,0	20,0	20,0	20,0
6	Ставка по долгосрочным купонным выплатам, %	10,3	10,3	10,3	10,3
7	Рентабельность капитала, % (стр. 5 / стр. 3)	0,09	0,11	0,13	0,12
8	Налоговый дефлятор, тыс. р. (стр. 1 – стр. 6)	0,8	0,8	0,8	0,8
9	Дифференциал по долгосрочным купонным выплатам, тыс. р. (стр. 8 – стр. 7)	–10,2	–10,2	–10,2	–10,2
10	Финансовый рычаг, тыс. р. (стр. 4 / стр. 3)	0,27	0,30	0,27	0,25

Эффект финансового рычага имеет положительную динамику. С учетом долгосрочной процентной ставки рынка ОФЗ значения ЭФР повышаются в сравнении со значениями, полученными при расчете ЭФР с процентной ставкой по кредитам. Финансовый риск компании значительно уменьшается.

Ниже представлены данные, отображающие наглядно проблемы компании, мероприятия по решению проблем (табл. 40) и изменение экономического эффекта с учетом предложенных рекомендаций.

В связи с нестабильной конъюнктурой рынка и учитывая наличие кредитных средств, рассматриваемая компания имеет риск в части увеличения процентных ставок и ужесточении условий кредитования. Данные факторы могут сказаться негативно на ее финансовой устойчивости.

Поэтому предлагается ввести в существующую методику ключевых показателей для определения уровня финансовой устойчивости в долгосрочной перспективе коэффициент финансового левериджа, характеризующий соотношение собственных и заемных средств.

Просчитав данный коэффициент в перспективе до 2019 г. с учетом кредитного портфеля, можно сделать вывод, что компании невыгодно использовать кредитные средства в качестве источника финансирования инвестиционной деятельности.

**Рекомендации по существующим проблемам
ОАО «Энергетическая компания»**

Проблемы компании	Мероприятия по решению проблем	Экономический эффект от реализации мероприятий
Риски в части увеличения процентных ставок и ужесточения условий кредитования	Введение ключевого показателя финансовой устойчивости — финансового левериджа	Коэффициент финансового левериджа увеличится на 0,2 ед. и сохранится неизменным на протяжении анализируемого периода
	Контроль стоимости заемных ресурсов	Коэффициент финансового левериджа увеличится на 0,2 ед. Эффект финансового рычага снизится до 7,55 %
	Получение государственных субсидий	Эффект финансового рычага увеличится на 0,05 %
	Выпуск федерального облигационного займа	Коэффициент финансового левериджа снизится на 0,2 ед. и останется неизменным до конца анализируемого периода. Эффект финансового рычага увеличится на 5,5 %

Рост финансового риска подтверждается также показателем эффекта финансового рычага. С учетом действующих процентных ставок компания теряет 7 % чистой прибыли за счет неэффективной кредитной политики.

Следовательно, ОАО «Энергетическая компания» необходимо выбрать другие методы привлечения средств, направленных на развитие инвестиционной деятельности, например, такие как получение государственных субсидий и выпуск федеральных облигационных займов.

Просчитав экономический эффект в предложенных вариантах, можно сделать вывод, что компании выгодно выпустить облигационные федеральные займы.

С получением государственных субсидий эффект финансового рычага изменится на 0,04 % в положительную сторону к 2018 г. по сравнению с аналогичным показателем, рассчитанным с учетом процентных ставок по кредитам. С учетом выпуска облигационных федеральных займов эффект финансового рычага будет иметь положительную динамику и снизится на 5,5% (табл. 41).

Т а б л и ц а 4 1

Эффект финансового рычага ОАО «Энергетическая компания»

Показатель	До	После получения государственных субсидий	После выпуска ОФЗ	Количественный экономический эффект
Эффект финансового рычага	-7,55	-7,51	—	+0,04
		—	-2,05	+5,5

Таким образом, ОАО «Энергетическая компания» стоит пересмотреть финансовую политику в части инвестиционной деятельности и рассмотреть выпуск облигационных федеральных займов с целью сохранения устойчивого финансового положения.

В настоящее время компания развивает электросетевой комплекс, в связи с чем ведется активная инвестиционная деятельность. Поскольку собственных средств компании недостаточно, осуществляется инвестиционное развитие за счет привлечения заемных средств. Рекомендуется ввести в существующую методику ключевой показатель финансовой устойчивости «коэффициент финансового левериджа» с целью мониторинга соотношения заемных и собственных средств.

По итогам расчета выявлено, что компании стоит использовать облигационные федеральные займы, поскольку это дает возможность мобилизации значительных объемов денежных средств и финансирования крупномасштабных инвестиционных проектов на экономически выгодных для рассматриваемой компания условиях.

4.3. ФОРМИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОГО ПОДХОДА К ОЦЕНКЕ ОБЪЕКТОВ

В современных условиях для повышения эффективности производства необходимо изыскивать новые активы, которыми могут стать объекты интеллектуальной собственности. Для корректной и справедливой инвентаризации и учета объектов интеллектуальной собственности необходимо проводить их оценку, которая позволит определить стоимость оцениваемого объекта и включить его в процесс коммерциализации.

В общем виде коммерциализация в отношении объектов интеллектуальной собственности представляет собой многогранный процесс использования, внедрения и продажи объекта с целью получения максимальной выгоды для собственника данного объекта. При этом следует учитывать, что собственников может быть несколько, этапы создания и внедрения объектов интеллектуальной собственности длительны во временном периоде, от этапа внедрения до этапа промышленного использования объекта на предприятии стоимость затрат и планируемого дохода может изменяться. В связи с этим будем учитывать, что под оценкой интеллектуальной собственности понимается процесс определения полезности результатов интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации юридических или физических лиц, выполняемых работ или услуг в денежном выражении [43].

Особенностью процесса оценки прав на объект интеллектуальной собственности является их рыночный характер. Это означает, что процесс оценки не ограничивается учетом только затрат на создание (приобретение) объекта интеллектуальной собственности и получением потенциального дохода от его экс-

плуатации. В оценке также учитываются такие факторы, как время, риск, рыночная конъюнктура, уровень конкуренции, экономические особенности типа объекта интеллектуальной собственности, количество и состав прав на оцениваемый объект интеллектуальной собственности.

Владелец объекта интеллектуальной собственности обладает на него определенными исключительными (или неисключительными) имущественными правами и, следовательно, может использовать его по собственному усмотрению, т. е. продать его, заложить, завещать, уступить права по лицензионному договору, застраховать.

Таким образом, объект интеллектуальной собственности становится объектом сделки и товаром со всеми присущими ему свойствами.

Проблема коммерческого использования объектов интеллектуальной собственности в современной практике комплексная и многогранная, включающая в себя правовые, технологические, экономические, производственные, социальные и психологические вопросы. Эта проблема имеет как теоретический, так и прикладной характер: объекты интеллектуальной собственности могут и должны продаваться, а значит, должны иметь стоимостную оценку. Следует отметить, что единого мнения ученые-экономисты в настоящее время не имеют.

Доводы в пользу того, что неосязаемые средства являются активами, заключаются в том, что эти средства представляют собой будущие экономические выгоды, за которые была выплачена компенсация. Однако противники включения этих средств в бухгалтерскую отчетность в качестве активов мотивируют свою позицию тем, что будущие экономические выгоды, связанные с неосязаемыми активами, за исключением отдельных случаев, невозможно определить с достаточной степенью достоверности. Кроме того, эти объекты не отвечают, как правило, критерию отчуждаемости. К примеру, деловая репутация фирмы не может быть реализована отдельно от фирмы, торговые знаки неотделимы от деловой репутации фирмы.

Однако следует заметить, что это не совсем так. Некоторые объекты интеллектуальной собственности вполне отчуждаемы. Это относится к товарным маркам, особенно приобретаемым (хотя возникают проблемы по их оценке), и другим аналогичным активам: расходам на научно-исследовательские

и опытно-конструкторские разработки в тех случаях, когда эти исследования должны привести к созданию таких активов, как товарные марки, торговые знаки, патенты и другие активы, которые являются отделимыми от компании в целом; расходам на программное обеспечение в тех случаях, когда выявлены его техническая осуществимость и коммерческая эффективность, когда оно разработано самой компанией.

Поэтому при признании объектов интеллектуальной собственности активами возникает нелегкая задача: каким образом дать по возможности наиболее обобщающие рекомендации по стоимостной оценке этих активов, которые сами по себе весьма значительно отличаются друг от друга. Конечно, можно выделить общие факторы, критерии эффективности и некоторые другие характерные моменты. В таком плане и разрабатывались ранее некоторые методики оценок, используемые в практике той или иной отрасли.

В зарубежной литературе оценка интеллектуальной собственности рассматривается как часть оценки бизнеса, так как объекты интеллектуальной собственности являются неотъемлемой частью всего капитала предприятия. Поэтому процесс исчисления стоимости объектов интеллектуальной собственности связан с их ролью в этом капитале. В то же время экономическая эффективность владения интеллектуальной собственностью проявляется в двух ситуациях: при использовании объектов интеллектуальной собственности в собственном производстве и при продаже лицензий (патентов) на объекты интеллектуальной собственности.

Определение процесса оценки прав на объекты интеллектуальной собственности связано с целями самой оценки. В литературе встречается несколько классификаций целей оценки. Нами предлагается классификация, признаками которой являются отнесение цели оценки к внутренней и внешней среде организации (табл. 42). Внешними признаются те цели, где оценка необходима при контакте организации с ее внешней средой. Соответственно внутренними являются те цели, которые связаны с анализом и использованием объектов интеллектуальной собственности внутри организации.

Также оценка может быть обязательной и необязательной. Под обязательной следует понимать оценку, проводимую в соответствии с законодательством в обязательном порядке.

Необязательная оценка является инициативной и может выполняться по желанию сторон.

Т а б л и ц а 4 2

**Классификация целей оценки
интеллектуальной собственности**

Обязательные цели	Необязательные цели
Внешние	
Определение стоимости интеллектуальной собственности при банкротстве/ликвидации	Обоснование цены сделки по покупке или продаже интеллектуальной собственности
Определение налогооблагаемой базы при наследовании или дарении интеллектуальной собственности	Определение стоимости интеллектуальной собственности как объекта залога
Внесение интеллектуальной собственности в уставный капитал организации	Страхование объектов интеллектуальной собственности
Определение ущерба от нарушения прав интеллектуальной собственности	
Внесение объектов интеллектуальной собственности в состав нематериальных активов организации	
Внутренние	
Расчет вознаграждения авторам изобретений	Оценка интеллектуальной собственности при оценке бизнеса
Приватизация предприятий науки	Анализ наилучшего способа использования объектов интеллектуальной собственности

Многообразие целей определяет важнейшую особенность процесса оценки — в каждой конкретной ситуации искомой является стоимость определенного вида, которая отражена в стандартах оценки¹.

В связи с вышеизложенным можно констатировать, что оценка прав на объекты интеллектуальной собственности — это целенаправленный процесс расчета определенного вида стоимости объекта интеллектуальной собственности.

Проблема оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности имеет методические и правовые аспекты.

Методические аспекты заключаются в том, что в настоящее время система стоимостных показателей интеллектуаль-

¹ Договор о патентной кооперации (РСТ) (подписан в Вашингтоне 19 июня 1970 г.).

ной собственности не упорядочена. В каждом конкретном случае определяются отдельные стоимостные показатели (чаще всего это стоимость или цена соответствующего объекта) и используются методики, предназначенные для оценки стоимости той продукции, которая является предметом предъявления прав на интеллектуальную собственность. Зачастую это приводит к недостаточному учету факторов, оказывающих влияние на стоимостные показатели интеллектуальной собственности, и использованию методов, не позволяющих с достаточной степенью точности и достоверности определять эти стоимостные показатели, т. е. нарушается основополагающий принцип определения стоимости объектов интеллектуальной собственности — системный подход.

Основные принципы ценообразования, лежащие в основе определения стоимостных показателей объектов интеллектуальной собственности:

- равенство цен на продукцию одинакового качества, т. е. цены на изделия одинаковой полезности для потребителя должны быть одинаковыми;

- в цене объекта должны быть возмещены все экономически обоснованные затраты создателя объекта интеллектуальной собственности, связанные с его разработкой, изготовлением и внедрением, а также обеспечено получение им дополнительной прибыли;

- цена объекта интеллектуальной собственности должна обеспечивать снижение затрат на единицу эффекта, полученного потребителем от внедрения объекта;

- цена объекта должна обеспечивать непрерывность стимулирования на всех стадиях жизненного цикла объекта интеллектуальной собственности.

Кроме приобретения объектов интеллектуальной собственности возможно также их создание как собственными силами организации (работниками предприятия), так и путем привлечения сторонних организаций.

Правовое оформление создания объекта интеллектуальной собственности необходимо для решения вопроса о принадлежности права использования созданного объекта и вытекающих из него имущественных прав автора(ов) и предприятия. Отдельные правовые нормы, регулирующие процесс создания объекта интеллектуальной собственности, могут содержаться

в трудовом договоре (контракте) работника и предприятия. Также желательно заключать дополнительный договор между предприятием и работником на создание объекта интеллектуальной собственности.

Для правового оформления создания и передачи объекта интеллектуальной собственности могут быть использованы:

- договор о создании и передаче объекта интеллектуальной деятельности автором (авторским коллективом);
- договор о выполнении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- договор о создании и передаче научно-технической продукции.

Необходимо подчеркнуть, что на практике провести разделение между приобретением и созданием объекта интеллектуальной собственности достаточно сложно, так как создание нематериального актива на основании договора предполагает его дальнейшую передачу заказчику.

Организация при составлении годового отчета в обязательном порядке осуществляет инвентаризацию имеющихся у нее активов, включая и объекты интеллектуальной собственности, относящиеся к нематериальным активам. Постоянно действующая комиссия проводит инвентаризацию по месту нахождения объекта и по материально ответственным лицам. В случае расхождения учетных и фактических данных выявляются причины и устанавливаются виновные лица.

Объекты интеллектуальной собственности, как и другие объекты нематериальных активов, отражаются в учете и отчетности в сумме затрат на приобретение и расходов по их доведению до состояния, в котором они пригодны к использованию в запланированных целях. Они переносят свою первоначальную стоимость на издержки производства или обращения (амортизируются) по нормам, определяемым на предприятии исходя из установленного срока их использования.

Таким образом, процесс оценки прав на объекты интеллектуальной собственности это целевой процесс, в котором основными факторами являются типы целей оценки, ценообразующие факторы и правовые ограничения использования оцениваемых объектов интеллектуальной собственности.

Любой владелец предприятия заинтересован в абсолютном использовании всех существующих на предприятии акти-

вов. Имеются активы, которые не всегда отражены в бухгалтерских документах, и собственник не знает об экономической выгоде, которые могут принести эти активы. Чаще всего не учитываются в документах нематериальные активы, которые включают в себя исключительные права на интеллектуальную собственность. Чтобы учесть исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности с целью их последующего учета и использования в хозяйственной деятельности предприятия (в соответствии с постановлением Правительства РФ от 14 января 2002 г. № 7 «О порядке проведения инвентаризации и стоимостной оценке прав на результаты научно-технической деятельности»), проводится «инвентаризация используемых в деятельности организации:

- исключительных прав на результаты научно-технической деятельности, включая права на изобретения, промышленные образцы, полезные модели, подлежащих учету в имущественном комплексе организации;

- результатов научно-технической деятельности, не являющихся объектами исключительных прав;

- потенциально охраноспособных результатов научно-технической деятельности, включая патентоспособные технические решения, секреты производства (ноу-хау)».

При включении объектов интеллектуальной собственности в состав нематериальных активов, а следовательно, и в имущественный комплекс предприятия используются исключительные права на интеллектуальную собственность.

В ходе инвентаризации составляется перечень имеющихся на предприятии прав и проверяется наличие правоохраняющих документов, подтверждающих правомерность владения исключительными правами на интеллектуальную деятельность предприятия.

После того как выявлены исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности, определяется стоимость этих прав.

Оценка исключительных прав на интеллектуальную собственность формирует объективное представление о товаре, производимом с использованием данной интеллектуальной собственности, его реальной стоимости и возможностях коммерческого использования.

Оценка прав необходима, когда данный товар готов к участию в хозяйственном обороте и существует предмет оценки. Предмет оценки определяется целями и условиями использования интеллектуальной собственности в производственной и коммерческой деятельности его владельцев и представляет процедуру установления рыночной или отличной от рыночной стоимости оцениваемой интеллектуальной собственности.

Необходимо установить цели и назначение оценки прав на интеллектуальную собственность.

В качестве цели оценки следует рассматривать определение стоимости прав на интеллектуальную собственность при ее коммерческом использовании в хозяйственном обороте, при учете на балансе предприятия в качестве нематериального актива, что предполагает:

1) оценку прав на интеллектуальную собственность, самостоятельно созданную и используемую на предприятии. При этом ее стоимость учитывается в виде нематериальных активов и определяется в основном затратами на изготовление интеллектуальной собственности;

2) оценку прав на интеллектуальную собственность, коммерческое использование которой связано с передачей прав на договорной основе. При передаче исключительных прав на интеллектуальную собственность в целях получения экономической выгоды стоимость определяется доходностью у получателя прав (либо в виде платежей: роялти, паушальные, смешанные, единовременные; либо в виде дивидендов от доли в уставном капитале, полученных за передачу исключительных прав).

Кроме этого, объекты интеллектуальной собственности включаются в состав нематериальных активов при различных хозяйственных операциях, и оценка прав на интеллектуальную собственность необходима в случаях:

- реорганизации предприятия;
- поглощения одного предприятия другим;
- ликвидации предприятия;
- слияния предприятий и т. п.

В зависимости от установленных целей происходит оценка прав на интеллектуальную собственность по определенной стоимости, стандарты установлены постановлением Правительства РФ от 6 июля 2001 г. № 519 «Об утверждении стандартов оценки».

В условиях развивающегося рынка наиболее часто используется рыночная стоимость. Согласно стандартам оценки «под рыночной стоимостью понимается наиболее вероятная цена, по которой объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей необходимой информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства». Иначе говоря, покупатель, приобретая исключительные права на интеллектуальную собственность, приобретает будущие доходы от ее использования, а собственник, используя эти же права в своем производстве, заинтересован в эффективном управлении исключительными правами на интеллектуальную собственность и стоимостью перечисленных прав.

После того как определен вид стоимости, по которой будет происходить расчет стоимости исключительных прав на интеллектуальную собственность, следует рассмотреть подходы, которые необходимы для этой оценки. Основными из известных подходов являются: доходный, сравнительный (рыночный) и затратный. Подходы имеют свои методы, рассмотренные в различных литературных источниках. Каждый подход позволяет получить стоимость показателей объектов интеллектуальной собственности. Далее проводится сравнительный анализ примененных подходов, выявляются достоинства и недостатки каждого подхода, и методом балльной оценки или методом иерархий устанавливается окончательная стоимость исключительного права на интеллектуальную собственность.

Оценив права на интеллектуальную собственность, которые входят в состав нематериальных активов, мы получаем стоимость нематериальных активов, которые и включаем в состав имущественного комплекса предприятия для увеличения активов предприятия.

При оценке объектов интеллектуальной собственности для разных целей профессиональные оценщики в своей практике используют различные подходы и методы, которые являются общепризнанными во всем мире. В России данная область оценки находится на стадии разработок и изучения, так как разнообразие подходов и методов не дает четкой картины для реальной оценки. К этому добавляется нестабильная экономическая ситуация. В целом существующие подходы, а именно

доходный, сравнительный и затратный, широко применяются. Сравнительный анализ этих подходов представлен в табл. 43.

Т а б л и ц а 43

**Сравнительный анализ подходов
к оценке объектов интеллектуальной собственности (ОИС)**

Подход	Используемые методы	Характеристика	Применение
Доходный	Дисконтирования денежных потоков. Капитализации денежных потоков. Освобождения от роялти	Доходный подход используется при условии возможности получения доходов от ОИС	Продажа бизнеса. Оценка интеллектуальной собственности для привлечения инвестиций. Оценка патентов и лицензий для продаж. Оценка брендов и товарных знаков с целью получения прибыли
Сравнительный	Аналоговый метод	Сравнительный подход используется при наличии достоверной и доступной информации о ценах аналогов объекта оценки и действительных условиях сделок с ними	
Затратный	Восстановления (замещения) объекта оценки	Затратный подход основан на определении затрат необходимых для восстановления или замещения объекта оценки с учетом его износа	

Доходный подход считается основным при установлении стоимости ОИС и имеет много методов, которые часто упоминаются как самостоятельные. Основными из них являются следующие.

1. Метод дисконтирования денежных потоков.

Для объектов оценки, приносящих за равные периоды времени неравные денежные потоки от использования интеллектуальной собственности, величина стоимости определяется путем дисконтирования будущих денежных потоков от использования интеллектуальной собственности.

Определение рыночной стоимости интеллектуальной собственности, основанное на дисконтировании, включает следующие основные процедуры:

□ определение величины и временной структуры денежных потоков, создаваемых использованием интеллектуальной собственности;

- определение величины соответствующей ставки дисконтирования;

- расчет рыночной стоимости интеллектуальной собственности путем дисконтирования всех денежных потоков, связанных с использованием интеллектуальной собственности.

При этом под дисконтированием понимается процесс приведения всех будущих денежных потоков от использования интеллектуальной собственности к дате проведения оценки по определенной оценщиком ставке дисконтирования.

2. Метод капитализации денежных потоков.

Для объектов оценки, приносящих за равные периоды времени денежные потоки от использования интеллектуальной собственности, равные по величине между собой или изменяющиеся одинаковыми темпами, величина стоимости определяется путем капитализации будущих денежных потоков от использования интеллектуальной собственности.

Определение рыночной стоимости интеллектуальной собственности, основанное на капитализации, включает следующие основные процедуры:

- определение денежных потоков, создаваемых использованием интеллектуальной собственности;

- определение величины соответствующей ставки капитализации денежных потоков от использования интеллектуальной собственности;

- расчет рыночной стоимости интеллектуальной собственности путем капитализации денежных потоков от ее использования.

Под капитализацией понимается определение на дату проведения оценки стоимости всех будущих равных между собой или изменяющихся с одинаковым темпом величин денежных потоков от использования интеллектуальной собственности за равные периоды времени. Расчет производится путем деления величины денежного потока от использования интеллектуальной собственности за первый после даты проведения оценки период на определенную оценщиком соответствующую ставку капитализации.

При расчете ставки капитализации для денежных потоков, создаваемых оцениваемой интеллектуальной собственностью, следует учитывать: величину ставки дисконтирования (отдачи на капитал); наиболее вероятный темп изменения де-

нежных потоков от использования интеллектуальной собственности и наиболее вероятное изменение ее стоимости.

Ставка капитализации для денежных потоков, создаваемых оцениваемой интеллектуальной собственностью, может определяться путем деления величины денежного потока, создаваемого аналогичной интеллектуальной собственностью, на ее цену.

3. Метод освобождения от роялти.

Роялти — регулярные выплаты, рассчитываемые в виде процентов от выручки, получаемой в результате реализации интеллектуальной собственности. Размер роялти определяется по предыдущему опыту, по специальной таблице стандартных отраслевых роялти или иным относительно простым способом.

Доходом от использования интеллектуальной собственности является денежный поток, получаемый правообладателем за предоставленное право использования интеллектуальной собственности. Денежный поток — это разница между денежными поступлениями и денежными выплатами за определенный период времени.

Денежные поступления могут выступать в форме платежей за предоставленное право использования интеллектуальной собственности, таких как роялти и паушальные платежи. Существует множество комбинаций этих форм с привязкой роялти к различным стоимостным или натуральным показателям, сроками выплат, изменением ставки роялти во времени и т. п.

Определение рыночной стоимости интеллектуальной собственности с использованием **сравнительного подхода** осуществляется путем корректировки цен аналогов, сглаживающей их отличие от оцениваемой интеллектуальной собственности.

Определение рыночной стоимости с использованием данного подхода включает следующие основные процедуры:

- определение элементов, по которым осуществляется сравнение объекта оценки с аналогами (далее — элементов сравнения);

- определение по каждому из элементов сравнения характера и степени отличий каждого аналога от оцениваемой интеллектуальной собственности;

- определение по каждому из элементов сравнения корректировок цен аналогов, соответствующих характеру и степе-

ни отличий каждого аналога от оцениваемой интеллектуальной собственности;

- корректировка по каждому из элементов сравнения цен каждого аналога, сглаживающая их отличия от оцениваемой интеллектуальной собственности;

- расчет рыночной стоимости интеллектуальной собственности путем обоснованного обобщения скорректированных цен аналогов.

К элементам сравнения относятся факторы стоимости объекта оценки (факторы, изменение которых влияет на рыночную стоимость объекта оценки) и сложившиеся на рынке характеристики сделок с интеллектуальной собственностью.

Наиболее важными элементами сравнения, как правило, являются:

- объем оцениваемых имущественных прав на объекты интеллектуальной собственности;

- условия финансирования сделок с интеллектуальной собственностью (соотношение собственных и заемных средств, условия предоставления заемных средств);

- изменение цен на интеллектуальную собственность за период с даты заключения сделки с аналогом до даты проведения оценки;

- отрасль, в которой были или будут использованы объекты интеллектуальной собственности;

- территория, на которую распространяется действие предоставляемых прав;

- физические, функциональные, технологические, экономические характеристики аналогов оцениваемого объекта;

- спрос на продукцию, которая может производиться или реализовываться с использованием интеллектуальной собственности;

- наличие конкурирующих предложений;

- относительный объем реализации продукции (работ, услуг), произведенной с использованием интеллектуальной собственности;

- срок полезного использования интеллектуальной собственности;

- уровень затрат на освоение интеллектуальной собственности;

- условия платежа при совершении сделок с интеллектуальной собственностью;

- обстоятельства совершения сделок с интеллектуальной собственностью.

Затратный подход применяется при наличии возможности восстановления или замещения объекта оценки. Определение рыночной стоимости с использованием затратного подхода включает следующие основные процедуры:

- определение суммы затрат на создание нового объекта, аналогичного объекту оценки;

- определение величины износа объекта оценки по отношению к новому аналогичному объекту оценки;

- расчет рыночной стоимости объекта оценки путем вычитания из суммы затрат на создание нового объекта, аналогичного объекту оценки, величины износа объекта оценки.

Сумма затрат на создание нового объекта, аналогичного объекту оценки, включает в себя прямые и косвенные затраты, связанные с созданием интеллектуальной собственности и приведением ее в состояние, пригодное к использованию, а также прибыль инвестора — величину наиболее вероятного вознаграждения за инвестирование капитала в создание интеллектуальной собственности. Сумма затрат на создание нового объекта, аналогичного оцениваемому объекту интеллектуальной собственности, может быть определена путем индексации фактически понесенных в прошлом правообладателем затрат на создание оцениваемого объекта интеллектуальной собственности или путем калькулирования в ценах и тарифах, действующих на дату оценки, всех ресурсов (элементов затрат), необходимых для создания аналогичного объекта интеллектуальной собственности

Выбор метода представляет собой компромисс между стремлением к высокому качеству результата и разумной простотой процедуры оценки.

4.4. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКОМ ПОТЕРИ ДЕЛОВОЙ РЕПУТАЦИИ НА ПРЕДПРИЯТИИ (В ОРГАНИЗАЦИИ)

В современных условиях ведения бизнеса нарастают риски потери деловой репутации в результате принятия государством мер по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (ПОД/ФТ).

Практика показывает, что руководители предприятий, их финансовых и юридических служб плохо знают свои риски в связи с применением к ним процедур «антиотмывочного» законодательства, в результате чего предприятия получают незапланированные убытки. Порой неприятные ситуации возникают именно по незнанию.

Работа по противодействию легализации преступных доходов носит глобальный характер, осуществляется государствами и бизнес-сообществом по всему миру. Целью такой работы является защита прав и законных интересов населения.

Нами используются следующие термины и определения, содержащиеся в Федеральном законе от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (далее — № 115-ФЗ):

□ легализация (отмывание) доходов, полученных преступным путем — придание правомерного вида владению, пользованию или распоряжению денежными средствами или иным имуществом, полученными в результате совершения преступления;

▫ финансирование терроризма — предоставление или сбор средств либо оказание финансовых услуг с осознанием того, что они предназначены для финансирования организации, подготовки и совершения хотя бы одного из преступлений, предусмотренных ст. 205, 205.1, 205.2, 205.3, 205.4, 205.5, 206, 208, 211, 220, 221, 277, 278, 279 и 360 Уголовного кодекса РФ, либо для обеспечения организованной группы, незаконного вооруженного формирования или преступного сообщества (преступной организации), созданных или создаваемых для совершения хотя бы одного из указанных преступлений;

▫ операции с денежными средствами или иным имуществом — действия физических и юридических лиц с денежными средствами или иным имуществом независимо от формы и способа их осуществления, направленные на установление, изменение или прекращение связанных с ними гражданских прав и обязанностей.

Следует отметить, что под наказуемым деянием ст. 174 Уголовного кодекса РФ понимает «совершение финансовых операций и других сделок с денежными средствами или иным имуществом, **заведомо приобретенными другими лицами преступным путем**, в целях придания правомерного вида владению, пользованию и распоряжению указанными денежными средствами или иным имуществом».

Следовательно, № 115-ФЗ регулирует отношения независимо от того, знал ли субъект закона о приобретении другими лицами имущества преступным путем. Более того, противодействие легализации (отмыванию) преступных доходов осуществляется лишь на основании **подозрений работников организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом**.

Российская Федерация давно стала неотъемлемой частью мирового экономического пространства и, естественно, применяет общепризнанные мировым сообществом правила поведения на финансовых рынках, в том числе противодействия нелегальному финансовому обороту.

Эти вопросы находятся под постоянным контролем Организации Объединенных Наций (ООН) и других международных организаций. Управлением по наркотикам и преступлениям ООН, Секретариатом Содружества и Международным валютным фондом в апреле 2009 г. приняты «Модельные поло-

жения о противодействии отмыванию денег и финансированию терроризма»¹. Этими же организациями принято «Модельное законодательство в сфере ПОД/ФТ» от 1 декабря 2005 г.²

Кроме того, ООН неоднократно принимала конвенции и стандарты по противодействию отмыванию денег.

29 июля 2005 г. Совет безопасности ООН принял резолюцию 1617 (2005 г.), в которой установил комплекс мер по борьбе с терроризмом. Среди таких мер — незамедлительная заморозка денежных средств и других финансовых активов или экономических ресурсов лиц, причастных к террористической деятельности, включая денежные средства, полученные от имущества, находящегося в собственности или под контролем — прямо или косвенно — их или лиц, действующих от имени или по их указанию. Государства должны обеспечить условия, чтобы любые денежные средства, финансовые активы или экономические ресурсы не предоставлялись гражданами или другими лицами — прямо или косвенно — лицам, находящимся в специальном списке.

Лидеры стран «Большой двадцатки» (G20) регулярно рассматривают соответствующие вопросы и принимают декларации и коммюнике, в которых они берут на себя обязательства по проведению мероприятий по более качественному наполнению бюджетов, противодействию нелегальным финансовым операциям и отмыванию денег.

Повышенное внимание ведущих международных организаций к вопросам ПОД/ФТ свидетельствует о стратегическом значении этой проблематики для достижения экономического роста и социальной стабильности в мире. Указом Президента РФ от 13 мая 2017 г. № 208 утверждена «Стратегия экономической безопасности Российской Федерации на период до 2030 г.» (далее — «Стратегия...»). В этом документе указано, что к основным вызовам и угрозам экономической безопасности Российской Федерации отнесены, в частности, высокий уровень криминализации и коррупции в экономической сфере и сохранение значительной доли теневой экономики.

¹ *Model Provisions on Money Laundering, Terrorist Financing, Preventive Measures and Proceeds of Crime.* — URL : http://www.unodc.org/documents/money-laundering/Model_Provisions_2009_Final.pdf.

² *Model legislation on money laundering and financing of terrorism.* — URL : <http://www.un.org>.

В качестве основных задач по реализации отдельных направлений «Стратегии...» определены: принятие комплекса дополнительных мер, направленных на деофшоризацию национальной экономики, и противодействие переводу безналичных денежных средств в теневой оборот наличных денежных средств, а также легализации доходов, полученных преступным путем от предикатных экономических преступлений¹.

На постоянной основе деятельность в этой сфере ведет Группа по разработке финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ) — Financial Action Task Force on Money Laundering (FATF). ФАТФ является межправительственной организацией, разрабатывающей мировые стандарты в сфере противодействия отмыванию преступных доходов и финансированию терроризма. Эта организация проводит оценку государств на соответствие национальных систем противодействия этим стандартам. На практике рекомендации ФАТФ являются обязательными для исполнения. Оценка ФАТФ имеет принципиальное значение для участников мирового экономического процесса и допуска их на финансовые рынки.

Кроме того, Российская Федерация взаимодействует с:

- Советом Европы;
- Евразийской группой по противодействию легализации преступных доходов и финансированию терроризма;
- Европейским союзом (ЕС);
- Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР);
- Содружеством Независимых Государств (СНГ);
- Базельским комитетом по банковскому надзору (БКБН);
- Группой «Эгмонт»;
- Вольфсбергской группой;
- Азиатско-Тихоокеанской группой по типу ФАТФ (АТГ);
- подразделениями финансовой разведки иностранных государств и другими международными организациями.

Таким образом, Российская Федерация имеет международные обязательства и является неотъемлемой частью мировой системы противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма.

¹ *Официальный сайт Президента РФ.* — URL : <http://www.kremlin.ru>.

Реализуя свои международные обязательства, Россия создала и постоянно совершенствует систему мер по ПОД/ФТ. В первую очередь, создано и применяется законодательство по этим вопросам. На национальном уровне правовая база противодействия легализации преступных доходов и финансированию терроризма включает в себя широкий перечень законодательных, других нормативных правовых актов и иных документов, в том числе относящихся к так называемому «мягкому праву», т. е. содержащих нормы рекомендательного характера:

- федеральные законы;
- документы Президента РФ;
- документы Правительства РФ;
- документы Росфинмониторинга;
- документы Минфина России;
- документы ФСФР России;
- документы Банка России;
- судебную практику.

В основе правовой системы находится Федеральный закон от 7 августа 2001 г. № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». Этот закон регулирует отношения всех участников делового оборота. Особое внимание уделено регулированию деятельности организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом.

К таким организациям закон относит:

- кредитные организации;
- профессиональных участников рынка ценных бумаг;
- страховые организации (за исключением страховых медицинских организаций, осуществляющих деятельность исключительно в сфере обязательного медицинского страхования), страховых брокеров и лизинговые компании;
- организации федеральной почтовой связи;
- ломбарды;
- организации, осуществляющие скупку, куплю-продажу драгоценных металлов и драгоценных камней, ювелирных изделий из них и лома таких изделий, за исключением религиозных организаций, музеев и организаций, использующих драгоценные металлы, их химические соединения, драгоценные камни в медицинских, научно-исследовательских целях либо

в составе инструментов, приборов, оборудования и изделий производственно-технического назначения;

- организации, содержащие тотализаторы и букмекерские конторы, а также организующие и проводящие лотереи, тотализаторы (взаимное пари) и иные основанные на риске игры, в том числе в электронной форме;

- управляющие компании инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов;

- организации, оказывающие посреднические услуги при осуществлении сделок купли-продажи недвижимого имущества;

- операторов по приему платежей;

- коммерческие организации, заключающие договоры финансирования под уступку денежного требования в качестве финансовых агентов;

- кредитные потребительские кооперативы, в том числе сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы;

- микрофинансовые организации;

- общества взаимного страхования;

- негосударственные пенсионные фонды, имеющие лицензию на осуществление деятельности по пенсионному обеспечению и пенсионному страхованию;

- операторов связи, имеющих право самостоятельно оказывать услуги подвижной радиотелефонной связи, а также операторов связи, занимающих существенное положение в сети связи общего пользования, которые имеют право самостоятельно оказывать услуги связи по передаче данных и оказывают услуги связи на основании договоров с абонентами — физическими лицами.

Права и обязанности, возложенные № 115-ФЗ на организации, осуществляющие операции с денежными средствами или иным имуществом, распространяются на индивидуальных предпринимателей, являющихся страховыми брокерами, индивидуальных предпринимателей, осуществляющих скупку, куплю-продажу драгоценных металлов и драгоценных камней, ювелирных изделий из них и лома таких изделий, и индивидуальных предпринимателей, оказывающих посреднические услуги при осуществлении сделок купли-продажи недвижимого имущества.

На эти организации государство возложило контроль за своими клиентами и противодействие легализации (отмыванию) преступных доходов. Для проведения такой ответственной работы организации, осуществляющие операции с денежными средствами или иным имуществом, проводят комплекс трудоемких и финансово затратных действий по идентификации клиентов и анализу всех проводимых операций и сделок независимо от их суммы.

Под идентификацией клиента в № 115-ФЗ понимается «совокупность мероприятий по установлению определенных настоящим Федеральным законом сведений о клиентах, их представителях, выгодоприобретателях, бенефициарных владельцах, по подтверждению достоверности этих сведений с использованием оригиналов документов и (или) надлежащим образом заверенных копий». Идентификация клиента должна проводиться обязательно до приема на обслуживание. Сведения о клиенте обязаны обновляться не реже одного раза в год.

Идентификация клиента осуществляется как в случаях, когда обслуживание проводится на разовой основе, так и тогда, когда предполагается длительный характер деловых отношений.

Источниками информации для проведения идентификации могут быть самые разнообразные документы и аналитические материалы. Минимальный набор учитываемых сведений для кредитных организаций и других участников финансового рынка установлен нормативными актами Центрального банка РФ. Для других организаций, совершающих операции с денежными средствами или иным имуществом, принято постановление Правительства РФ от 29 мая 2014 г. № 492 «О квалификационных требованиях к специальным должностным лицам, ответственным за реализацию правил внутреннего контроля, а также требованиях к подготовке и обучению кадров, идентификации клиентов, выгодоприобретателей в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации». На основании действующего законодательства каждая организация, осуществляющая операции с денежными средствами или иным имуществом, разрабатывает свою собственную Программу идентификации клиентов.

Следует отметить, что идентификация клиента завершается установлением **группы (степени) риска легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма**.

Все клиенты классифицируются на несколько групп. Автор рекомендует создать, как минимум, три категории риска клиентов:

- минимальный;
- повышенный;
- критичный.

В отношении клиентов с «повышенным» уровнем риска от организаций, совершающих операции с денежными средствами или иным имуществом, требуется уделять повышенное внимание операциям и сделкам.

Если уровень риска определен как «критичный», то необходимо принимать срочные меры по отказу от обслуживания такого клиента и прекращению деловых отношений.

Выполняя требования № 115-ФЗ, стремясь дать объективную оценку клиенту, организации, совершающие операции с денежными средствами или иным имуществом, запрашивают у клиентов большое количество документов. Административная нагрузка и, соответственно, расходы на подготовку, копирование и доставку таких документов растут ежегодно и часто вызывают протесты руководителей и сотрудников предприятий. Однако согласно п. 14 ст. 7 № 115-ФЗ клиенты **обязаны предоставлять информацию** для исполнения требований Федерального закона, включая информацию о своих выгодоприобретателях и бенефициарных владельцах.

После проведения идентификации и принятия решения о допуске клиента к обслуживанию в данной организации, осуществляющей операции с денежными средствами или иным имуществом, все операции и сделки попадают под контроль (мониторинг).

Первый контур контроля находится в зоне ответственности организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом. Эти организации имеют необходимые права и обязанности для ПОД/ФТ.

Обязанностями являются:

- проведение идентификации клиентов, представителей клиентов, выгодоприобретателей и бенефициарных владельцев;

- разработка Правил внутреннего контроля ПОД/ФТ;
- назначение специального должностного лица, ответственного за ПОД/ФТ
- регулярное обучение специального должностного лица и персонала организации;
- непрерывный мониторинг операций клиентов и собственных сделок;
- документальное фиксирование информации, полученной в результате ПОД/ФТ, и ее хранение, а также обеспечение конфиденциальности такой информации;
- передача информации в Росфинмониторинг для обязательного контроля операций;
- выявление необычных (сомнительных) операций клиентов;
- передача информации о необычных (сомнительных) операциях и в иных случаях в Росфинмониторинг;
- передача в Росфинмониторинг сведений и копий документов по его запросу;
- иные обязанности, предусмотренные № 115-ФЗ и другим законодательством.

Для выполнения указанных обязанностей организации, осуществляющие операции с денежными средствами или иным имуществом, имеют **право**:

- при проведении идентификации клиента, представителя клиента, выгодоприобретателя, бенефициарного владельца, обновлении информации о них требовать представления клиентом, представителем клиента и получать от клиента, представителя клиента документы, удостоверяющие личность, учредительные документы, документы о государственной регистрации юридического лица (индивидуального предпринимателя). При проведении идентификации клиента — физического лица вправе требовать представления клиентом, представителем клиента информации о страховом номере индивидуального лицевого счета застрахованного лица в системе обязательного пенсионного страхования;
- получать от клиентов информацию о целях установления и предполагаемом характере деловых отношений с данной организацией, о целях финансово-хозяйственной деятельности, финансовом положении и деловой репутации клиента;

- определять источники происхождения денежных средств и (или) иного имущества клиентов;
- принимать меры по идентификации бенефициарных владельцев клиентов;
- использовать государственные информационные ресурсы для целей ПОД/ФТ;
- приостанавливать дистанционное обслуживание клиентов, блокировать электронные средства платежа;
- отказать в выполнении распоряжения клиента о совершении операции, за исключением операций по зачислению денежных средств, поступивших на счет физического или юридического лица, по которой не представлены документы, необходимые для фиксации информации, а также в случае, если в результате реализации правил внутреннего контроля в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма у работников организации возникают **подозрения**, что операция совершается в указанных целях.

Кредитные организации вправе:

- отказать от заключения договора банковского счета (вклада) с физическим или юридическим лицом в соответствии с правилами внутреннего контроля кредитной организации в **случае наличия подозрений** о том, что целью заключения такого договора является совершение операций в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, или финансирования терроризма;
- расторгнуть договор банковского счета (вклада) с клиентом в случае принятия в течение календарного года двух и более решений об отказе в выполнении распоряжения клиента о совершении операции на основании п. 11 ст. 7 № 115-ФЗ.

Кредитные организации, профессиональные участники рынка ценных бумаг, страховые организации (за исключением страховых медицинских организаций, осуществляющих деятельность исключительно в сфере обязательного медицинского страхования), страховые брокеры, управляющие компании инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов, кредитные потребительские кооперативы, в том числе сельскохозяйственные кредитные потребительские кооперативы, микрофинансовые организации, общества взаимного страхования, негосударственные пенсион-

ные фонды, ломбарды обязаны документально фиксировать и представлять в Росфинмониторинг сведения обо всех случаях отказа от проведения операций по основаниям, указанным выше.

Кредитные организации имеют аналогичные обязанности при отказе от заключения договоров с клиентами и (или) выполнения распоряжений клиентов о совершении операций, а также обязаны информировать Росфинмониторинг обо всех случаях расторжения договоров с клиентами по инициативе кредитной организации.

Росфинмониторинг направляет информацию о случаях отказа в выполнении распоряжений клиента о совершении операций, отказа от заключения договоров банковского счета (вклада) и (или) расторжения договора банковского счета (вклада) с клиентом в Центральный банк РФ.

В свою очередь, ЦБ РФ доводит эту информацию до сведения кредитных организаций, профессиональных участников рынка ценных бумаг, страховых организаций (за исключением страховых медицинских организаций, осуществляющих деятельность исключительно в сфере обязательного медицинского страхования), страховых брокеров, управляющих компаний инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов, кредитных потребительских кооперативов, в том числе сельскохозяйственных кредитных потребительских кооперативов, микрофинансовых организаций, обществ взаимного страхования, негосударственных пенсионных фондов, ломбардов.

Указанные организации учитывают эту информацию при определении степени (уровня) риска совершения клиентом операций в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, или финансирования терроризма, а кредитные организации также при принятии решений о приеме клиента на обслуживание или расторжении договорных отношений.

Клиенты обязаны предоставлять организациям, осуществляющим операции с денежными средствами или иным имуществом, информацию, необходимую для исполнения указанными организациями требований № 115-ФЗ, включая информацию о своих выгодоприобретателях и бенефициарных владельцах.

Требования в отношении идентификации клиентов, организации внутреннего контроля, фиксирования и хранения ин-

формации, установленные подп. 1 п. 1, п 2 и 4 ст. 7 № 115-ФЗ, распространяются на адвокатов, нотариусов и лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность в сфере оказания юридических или бухгалтерских услуг, в случаях, когда они готовят или осуществляют от имени или по поручению своего клиента следующие операции с денежными средствами или иным имуществом:

- сделки с недвижимым имуществом;
- управление денежными средствами, ценными бумагами или иным имуществом клиента;
- управление банковскими счетами или счетами ценных бумаг;
- привлечение денежных средств для создания организаций, обеспечения их деятельности или управления ими;
- создание организаций, обеспечение их деятельности или управления ими, а также куплю-продажу организаций.

При наличии у адвоката, нотариуса, лица, осуществляющего предпринимательскую деятельность в сфере оказания юридических или бухгалтерских услуг, любых оснований полагать, что сделки или финансовые операции, указанные выше, осуществляются или могут быть осуществлены в целях легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, или финансирования терроризма, они обязаны уведомить об этом Росфинмониторинг.

Важнейший элемент ПОД/ФТ — выявление операций, подлежащих **обязательному контролю**. Поиск таких операций возложен на организации, осуществляющие операции с денежными средствами или иным имуществом, а сам контроль осуществляет Росфинмониторинг.

Обязательному контролю подлежит операция с денежными средствами или иным имуществом, если сумма, на которую она совершается, равна или превышает 600 000 р. либо равна сумме в иностранной валюте, эквивалентной 600 000 р., или превышает ее, а по своему характеру данная операция относится к одному из следующих видов:

- 1) операции с денежными средствами в наличной форме:
 - снятие со счета или зачисление на счет юридического лица денежных средств в наличной форме в случаях, если это не обусловлено характером его хозяйственной деятельности;

- покупка или продажа наличной иностранной валюты физическим лицом;

- приобретение физическим лицом ценных бумаг за наличный расчет;

- получение физическим лицом денежных средств по чеку на предъявителя, выданному нерезидентом;

- обмен банкнот одного достоинства на банкноты другого достоинства;

- внесение физическим лицом в уставный (складочный) капитал организации денежных средств в наличной форме;

2) зачисление или перевод на счет денежных средств, предоставление или получение кредита (займа), операции с ценными бумагами в случае, если хотя бы одной из сторон является физическое или юридическое лицо, имеющее соответственно регистрацию, место жительства или место нахождения в государстве (на территории), которое (которая) не выполняет рекомендации Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ), либо если указанные операции проводятся с использованием счета в банке, зарегистрированном в указанном государстве (на указанной территории);

3) операции по банковским счетам (вкладам):

- размещение денежных средств во вклад (на депозит) с оформлением документов, удостоверяющих вклад (депозит) на предъявителя;

- открытие вклада (депозита) в пользу третьих лиц с размещением в него денежных средств в наличной форме;

- перевод денежных средств за границу на счет (вклад), открытый на анонимного владельца, и поступление денежных средств из-за границы со счета (вклада), открытого на анонимного владельца;

- зачисление денежных средств на счет (вклад) или списание денежных средств со счета (вклада) юридического лица, период деятельности которого не превышает трех месяцев со дня его регистрации, либо зачисление денежных средств на счет (вклад) или списание денежных средств со счета (вклада) юридического лица в случае, если операции по указанному счету (вкладу) не производились с момента его открытия;

4) иные сделки с движимым имуществом:

- помещение драгоценных металлов, драгоценных камней, ювелирных изделий из них и лома таких изделий или иных ценностей в ломбард;

- выплата физическому лицу страхового возмещения или получение от него страховой премии по страхованию жизни или иным видам накопительного страхования и пенсионного обеспечения;

- получение или предоставление имущества по договору финансовой аренды (лизинга);

- переводы денежных средств, осуществляемые некредитными организациями по поручению клиента;

- скупка, купля-продажа драгоценных металлов и драгоценных камней, ювелирных изделий из них и лома таких изделий;

- получение денежных средств в виде платы за участие в лотерее, тотализаторе (взаимном пари) и иных основанных на риске играх, в том числе в электронной форме, и выплата денежных средств в виде выигрыша, полученного от участия в указанных играх;

- предоставление юридическими лицами, не являющимися кредитными организациями, беспроцентных займов физическим лицам и (или) другим юридическим лицам, а также получение такого займа.

Сделка с недвижимым имуществом, результатом совершения которой является переход права собственности на такое недвижимое имущество, подлежит обязательному контролю, если сумма, на которую она совершается, равна или превышает 3 млн р. либо равна сумме в иностранной валюте, эквивалентной 3 млн р., или превышает ее.

Операция по получению некоммерческой организацией денежных средств и (или) иного имущества от иностранных государств, международных и иностранных организаций, иностранных граждан и лиц без гражданства, а равно по расходованию денежных средств и (или) иного имущества указанной организацией подлежит обязательному контролю, если сумма, на которую совершается данная операция, равна или превышает 100 000 р. либо равна сумме в иностранной валюте, эквивалентной 100 000 р., или превышает ее.

Операция по зачислению денежных средств на счет (вклад), покрытый (депонированный) аккредитив или списа-

нию денежных средств со счета (вклада), покрытого (депонированного) аккредитива хозяйственных обществ, имеющих стратегическое значение для оборонно-промышленного комплекса и безопасности Российской Федерации, а также обществ, находящихся под их прямым или косвенным контролем, указанных в ст. 1 Федерального закона «Об открытии банковских счетов и аккредитивов, о заключении договоров банковского вклада хозяйственными обществами, имеющими стратегическое значение для оборонно-промышленного комплекса и безопасности Российской Федерации, и внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», подлежит обязательному контролю, если сумма, на которую совершается такая операция, равна или превышает 50 млн р. либо равна сумме в иностранной валюте, эквивалентной 50 млн р., или превышает ее.

Помимо операций, описанных выше, № 115-ФЗ предусматривает многочисленные случаи, когда организации, осуществляющие операции с денежными средствами или иным имуществом, должны передавать информацию в порядке обязательного контроля.

Необычные (сомнительные) операции — это операции, которые дают основания подозревать, что они могут осуществляться с целью легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма. Перечня таких операций в № 115-ФЗ нет. Принять решение о такой классификации операции можно, анализируя на комплексной основе информацию о клиенте (представителях клиента, выгодоприобретателях и бенефициарных владельцах), а также ее экономический и правовой смысл.

Надзорные органы довели до сведения организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом, многочисленные рекомендации по выявлению сомнительных операций. Их условно можно распределить на несколько категорий (видов):

- осуществление незаконного вывоза капитала за пределы Российской Федерации;
- перевод безналичной формы расчетов в наличную форму;
- дробление операций;

- проведение запутанных операций, не имеющих очевидного экономического смысла и законной формы;
- минимизация платежей в бюджетную систему России.

С 2016 г. контрольные мероприятия в связи с ПОД/ФТ стала осуществлять Федеральная налоговая служба. Используя налоговые санкции, налоговые органы побуждают налогоплательщиков прекратить деловые отношения с сомнительными контрагентами. Проводя налоговые проверки, ФНС устанавливает «неосмотрительность» при выборе контрагентов, исчисляет «необоснованную налоговую выгоду» и санкции в денежном выражении. При этом налоговые органы отказываются принимать к уменьшению налоговой базы стандартные расходы предприятий по НДС, а также расходы при исчислении налога на прибыль.

Следует отметить, что термин «неосмотрительность» вообще не упоминается в Налоговом кодексе РФ. Применение такой формы воздействия на налогоплательщиков стало для них полной неожиданностью. Анализ судебной практики и разъяснений ФНС (например, письмо № ЕД-5-9/547/@ от 23 марта 2017 г.) показывает, что налоговые органы оценивают контрагентов по критериям «антиотмывочного» законодательства. Недобросовестные контрагенты уклоняются от уплаты налогов и других обязательных платежей и участвуют в отмывании преступных доходов. Получается, что некоторые налогоплательщики, работая с недобросовестными партнерами, вовлечены в налоговые преступления и легализацию (отмывание) доходов, полученных преступным путем, и финансирование терроризма. Работа налоговых органов в данном направлении стала составной частью государственной политики в сфере ПОД/ФТ.

На втором контуре контроля находятся Росфинмониторинг, Центральный банк РФ и другие государственные органы, осуществляющие надзор за организациями, осуществляющими операции с денежными средствами или иным имуществом.

Надзорные органы, в частности:

- проводят проверки организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом;
- применяют к ним, а также к руководителям и специальным должностным лицам меры воздействия за неисполнение «антиотмывочного» законодательства (штрафы, в том числе согласно Административно-процессуальному кодексу, отзыв

лицензий на право заниматься соответствующей деятельностью и др.);

- формируют базы данных о клиентах, самостоятельно выявляют их связи и схемы подозрительных действий;

- информируют организации, осуществляющие операции с денежными средствами или иным имуществом, о подозрительных клиентах и предъявляют требования о прекращении их обслуживания;

- передают информацию о фактах возможной легализации преступных доходов в правоохранительные органы.

На третьем уровне контроля находятся Генеральная прокуратура, Федеральная служба безопасности, Министерство внутренних дел, Следственный комитет, которые принимают участие в ПОД/ФТ в соответствии со своими функциями.

Для координации деятельности в сфере ПОД/ФТ созданы органы межведомственного взаимодействия.

Общее руководство деятельностью государственных органов в данной сфере осуществляет Президент РФ.

Таким образом, предприятия и организации, а также физические лица находятся под постоянным контролем, по отношению к ним применяется комплекс мер по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

Эта работа носит конфиденциальный характер. № 115-ФЗ запрещает организациям, осуществляющим операции с денежными средствами или иным имуществом, информировать клиентов о проводимых действиях (за исключением отдельных случаев). Работа по ПОД/ФТ постоянно усиливается и расширяется. В свою очередь, нарастают риски бизнеса.

Автор считает, что основным риском является риск потери деловой репутации (вовлеченности или причастности к легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма), т. е. риск получения убытков от формирования, обработки и распространения негативной информации о предприятии.

Возникновение такого риска может быть вызвано внутренними факторами:

- несоблюдением самим предприятием, его бенефициарными владельцами, выгодоприобретателями, клиентами

и контрагентами действующего законодательства, особенно в сфере налогообложения;

- недостатками кадровой политики, подбора и расстановки персонала, несоблюдением принципа «знай своего сотрудника»;

- возникновением у предприятия конфликта интересов с бенефициарными владельцами, клиентами и контрагентами;

- техническими ошибками при идентификации и проведении операций:

- недостатками системы внутреннего контроля;

- отсутствием партнерских деловых отношений с организациями, осуществляющими операции с денежными средствами или иным имуществом;

- действиями руководства и персонала предприятия, осознанно выходящими за пределы правового поля.

К внешним факторам можно отнести проявляемый порой организациями, осуществляющими операции с денежными средствами или иным имуществом, чрезмерно жесткий формальный подход к применению мер ПОД/ФТ, а также использование налоговыми органами санкций, не основанных на Налоговом кодексе РФ.

Риск потери деловой репутации тесно взаимосвязан и оказывает влияние на другие риски. Они в совокупности негативно воздействуют на предприятие. Одним из таких рисков является риск персонала.

Риск персонала в данном случае — это риск возникновения потерь, связанных с недостаточной компетентностью сотрудников, а также с их несанкционированным поведением. Этот риск часто проявляется вследствие недостаточного внимания менеджмента компаний к дополнительному обучению персонала в сфере ПОД/ФТ и непонимания роли предприятия в противодействии легализации (отмыванию) преступных доходов.

Операционный риск — это риск возникновения убытков в результате несоответствия характеру и масштабам деятельности предприятия и (или) требованиям действующего законодательства внутренних порядков и процедур проведения сделок, их нарушения персоналом предприятия. Возникновение такого риска может быть вызвано внутренними факторами:

- отсутствием Программы идентификации клиентов и партнеров на предприятии;
- хаотичностью (несистемностью) обработки информации о контрагентах;
- поверхностным подходом к проверке и определению степени (уровня) риска контрагента в плане легализации преступных доходов;
- недостатками в существующих на предприятии информационных системам и программно-технических комплексах;
- слабой координацией работы различных служб на предприятии;
- недостатками внутреннего контроля;
- плохим взаимодействием с организациями, осуществляющими операции с денежными средствами или иным имуществом;
- избыточным применением наличных расчетов вместо безналичных;
- другими факторами.

Одновременное взаимное влияние указанных выше рисков нередко приводит к возникновению негативных событий при ведении бизнеса. Например:

- предприятия получают убытки от санкций налоговых органов по результатам налоговых проверок и установления фактов «неосмотрительности» при выборе контрагентов;

- организации, осуществляющие операции с денежными средствами или иным имуществом, применяют комплекс мер по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма включая отказ от совершения операций и прекращение обслуживания клиента (расторжение договоров банковского счета). По данным Росфинмониторинга в 2016 г. такая мера была принята в отношении 350 тыс. клиентов. Указанные организации документально фиксируют негативную информацию о клиентах, хранят ее и передают в Росфинмониторинг;

- предприятия и физические лица **утрачивают кредитоспособность**, поскольку деловая репутация клиента — важнейший фактор при принятии решения о выдаче кредитов;

- предприятия и физические лица лишаются возможности обслуживаться в организациях, осуществляющих операции

с денежными средствами или иным имуществом, и вовлекаются в нелегальный оборот;

□ такие предприятия попадают под пристальный надзор правоохранительных органов. В отдельных случаях такой надзор переходит в уголовное преследование. В 2016 г. по материалам Росфинмониторинга 800 уголовных дел переданы в суды. Суды вынесли 500 обвинительных приговоров.

Как следствие проявления многочисленных рисков нарастает прямая **угроза потери бизнеса** в целом.

Для минимизации риска потери деловой репутации (вовлеченности или причастности к легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма) целесообразно осуществлять комплекс мер по управлению этим риском:

1) руководителям предприятий, их финансовых и юридических служб необходимо изучить № 115-ФЗ и другое «антиотмывочное» законодательство;

2) принять к руководству и исполнению принцип «знай своего клиента» для ПОД/ФТ;

3) разработать внутренние регламентирующие документы в зависимости от специфики и масштабов бизнеса, в том числе Программу идентификации клиентов и контрагентов;

4) распределить обязанности по ПОД/ФТ между сотрудниками предприятия, определить полномочия работников, включить их в должностные инструкции;

5) провести обучение персонала предприятия;

6) организовать техническую поддержку процесса сбора, обработки, хранения и анализа информации о клиентах и контрагентах. При этом необходимо обеспечить доступ к бесплатным государственным информационным ресурсам, приобрести платные базы данных и обеспечить их сопровождение. Принципиально важно провести настройки CRM-системы под потребности ПОД/ФТ и маркетинговой политики;

7) организовать систему внутреннего контроля за работой по выбору клиентов и контрагентов и проведением операций с денежными средствами или иным имуществом;

8) обеспечить информационную прозрачность для организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом. При этом необходимо сформировать пакет документов для проведения идентификации предприя-

тия как клиента и регулярно обновлять содержащиеся в нем сведения;

9) проводить идентификацию потенциальных клиентов и контрагентов, используя доступные информационные ресурсы, в том числе сведения ФНС, МВД, ФССП, Верховного Суда, информацию сети Интернет и т.п. При этом возможно установление степени риска клиента и контрагента, используя опыт организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом;

10) использовать накопленную информацию для проведения маркетинговых исследований, формулирования политики продаж выпускаемой продукции и оказываемых услуг.

Выполнение предлагаемых автором рекомендаций позволяет не только минимизировать риски бизнеса, но и получить выгоды и конкурентные преимущества:

- установить партнерские отношения с организациями, осуществляющими операции с денежными средствами или иным имуществом;

- повысить уровень кредитоспособности, так как оценка деловой репутации клиента, его финансового положения, целей бизнеса и добросовестности контрагентов лежат в основе как идентификации, так и процесса кредитования;

- бесплатно использовать государственные информационные ресурсы для целей бизнеса;

- совершенствовать управление бизнес-процессами, увязать маркетинг и ПОД/ФТ, превратить выполнение государственных обязанностей в конкурентное преимущество;

- укрепить экономическую безопасность предприятия;

- увеличить продажи продукции (услуг) и финансовый результат производственно-хозяйственной деятельности.

4.5. ПРОБЛЕМЫ СБЫТА ОТЕЧЕСТВЕННОГО ПРОДОВОЛЬСТВИЯ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ

Российские сельхозпроизводители добились большого успеха по импортозамещению. Всего за 5–7 лет птицеводство в 2,5 раза увеличило производство мяса курицы и закрывает потребности рынка в нем уже на 90 %. Свиноводство, которое недавно было на грани краха, получило поддержку государства и активно развивается. На очереди молочное животноводство, плодоводство, овощеводство, включая тепличное хозяйство. Инвестиции в защищенный грунт, где выращиваются овощи, еще не достигли необходимого уровня.

Сам процесс импортозамещения должен базироваться на контрактном производстве сельскохозяйственных товаров для розничных сетей. Причем такие решения доступны и сетям, и магазинам любого масштаба, от «Магнита» до «Избенки» или фермерских лавок. Хозяйства готовы производить продукцию под заказ, сети — принимать сделанные специально для них фрукты, овощи, мясо. И число подобных примеров растет по всей стране.

Интеграционные процессы в розничной торговле, входящей в состав АПК, могут протекать в разных вариантах, с объединением:

- только розничных торговых предприятий;
- розничных торговых предприятий с изготовителем сельскохозяйственной продукции, непосредственно направляемой в продажу;
- розничных торговых предприятий с производителями пищевой продукции и продовольственных товаров;

- розничных и оптовых предприятий, специализирующихся на продаже продовольственных товаров местных и ино-районных производителей;

- путем создания финансово-промышленной группы в АПК.

Главные условия роста российских агропромышленных компаний — вертикальная интеграция бизнеса, растущий рыночный спрос на производимую продукцию и ее экспортный потенциал.

Последовательное развитие агрохолдингов в течение нескольких последних лет, приоритет агропрома в экономической политике государства, продуктовое эмбарго — все это объективно обусловило рост объема производства и переработки в стране пищевой продукции и продовольственных товаров.

Взаимодействие торговли и пищевой промышленности проявляется в развитии вертикальных хозяйственных структур. Российские пищевые товары еще 1,5–2 года назад часто оказывались неконкурентоспособными по сравнению с зарубежными, проигрывая им не только по ценам, но и по пищевой ценности, удобству и эстетической привлекательности упаковки.

В настоящее время ситуация меняется. Крупнейшая в Свердловской области группа компаний «Кировский» 60 % товарооборота получает от реализации продовольственных товаров местных производителей.

Развитие кооперативных форм в агропромышленном комплексе Российской Федерации выступает как одно из перспективных направлений активизации малого и среднего предпринимательства в аграрном секторе экономики и обеспечения населения продуктами отечественного производства.

Следует отметить, что ситуация во взаимодействии отдельных звеньев АПК сложилась уникальная. В наиболее выгодном положении среди производителей продовольственных товаров находятся те субъекты, которые наряду с крупными сетевыми покупателями осуществляют хозяйственные связи с другими торговыми партнерами, более гибко реагируют на повышение исходных цен.

Одновременно с этим отмечается, что среди розничных сетей преимущество получили те, которые имеют в ассортименте значительную долю товаров собственного производства как следствие диверсификации своей деятельности.

Генеральный директор комбината «Хороший Вкус» М. Смоляков отмечает иную сторону, когда предприятие мясной промышленности, производящее около 200 наименований и имеющее 54 собственных розничных предприятия, может предоставить покупателю лишь 16–20% производимой продукции. Увеличение объема поставок тормозится крупными розничными сетями, имеющими свои стандарты и не стремящимися расширить ассортимент продукции [121]. Поэтому комбинат «Хороший Вкус» предполагает увеличить собственную розничную сеть вдвое за счет аренды небольших помещений. Приведенный пример свидетельствует об углублении интеграционных связей между звеньями АПК, а кооперация соседствует с концентрацией и диверсификацией как устойчивая тенденция.

Проблемы несовершенства интеграции в агропромышленном комплексе проявляются в разных аспектах и касаются прежде всего продовольственной сферы. Осуществление важной государственной задачи импортозамещения, например, не способствует взаимодействию сельскохозяйственных предпринимателей с торговыми сетями. Также не способствует развитию хозяйственных связей сельхозпроизводителей и торговли закрытие колхозных рынков и отсутствие серьезной поддержки со стороны государства малого бизнеса и в сельском хозяйстве, и в торговле.

Кроме того, в настоящее время технологические потребности производителей сельскохозяйственной и рыбной продукции, а также оптовых продавцов в материально-технической базе хранения оказались в значительной мере неудовлетворенными. Вследствие нехватки складских площадей произведенная продукция частично хранится в малоприспособленных или непригодных помещениях, не позволяющих обеспечить оптимальные условия хранения. В результате значительно увеличиваются товарные потери, снижается рентабельность производственных и торговых предприятий.

Исторически сложилось, что преобладающей тенденцией стало размещение хранилищ в местах потребления. При этом ощущается острая нехватка складов и холодильников в местах производства сельскохозяйственного сырья или вылова рыбы.

Установлению связей между разрозненными элементами агропромышленного комплекса как начальному этапу инте-

грации соответствует кооперация, при которой субъекты действуют на межотраслевом уровне.

Подсистема розничной торговли в составе АПК призвана стимулировать производство отечественной сельскохозяйственной продукции и продовольственных товаров пищевой промышленности, чему способствуют в рамках кооперации различные формы ее проявления.

Наибольшее развитие в АПК получила вертикальная интеграция, при которой происходит объединение предприятий различных видов производственной деятельности. Межотраслевая вертикальная интеграция предполагает объединение, слияние, кооперацию или взаимодействие функционально зависимых производителей, посредников, продавцов и потребителей. Вертикально интегрированные структуры формируются на основе подчинения смежных звеньев товародвижения одним из участников канала, который доминирует в нем, обладая наибольшим экономическим потенциалом. В результате деятельность независимых производителей, посредников, продавцов и потребителей превращается в единую централизованную управляемую систему, обеспечивающую больший эффект.

По нашему мнению, кооперация неоправданно трактуется рядом авторов как простейший вариант интеграционного развития. Это утверждение справедливо для вертикальных интегрированных межотраслевых структур в АПК.

Если рассматривать кооперацию как систему, состоящую из кооперативов, их объединений, складывающихся в определенную организацию экономической деятельности людей и организаций для достижения общих целей и удовлетворения потребностей, то она представляет собой сложный, многоаспектный объект управления.

Например, киоскеры и фермеры Урала кооперируются для решения индивидуальных и общих задач в системе АПК.

Мелкие торговые сети и производители Урала создают союз «Е-да», чтобы противостоять ритейлерам-гигантам и получить шанс на выживание. Они объявили о создании собственной торговой ассоциации, которая должна позволить фермерам и мелкой рознице противостоять крупным торговым сетям. В Екатеринбурге начнет работу союз независимой розницы «Е-да», который объединит небольшие торговые сети и производителей, чтобы в современных экономических условиях у них был шанс на выживание.

В настоящее время на рынке продовольственных товаров крупные товаропроизводители и федеральные торговые сети опираются на стратегию «оптимизации издержек обращения». Сущность данной стратегии заключается в сокращении издержек обращения и отборе производителей, которые занижают отпускные цены на крупные партии. Данный факт оказывает губительное воздействие на жизнеспособность представителей независимой розницы и местных производителей. По нашему мнению, единственная возможность выжить на рынке это объединение в союз малого бизнеса.

Кооперируясь с производителями, вступившими в союз, его участники-торговцы заключают коллективный договор и выкупят продукцию с ограничением своей наценки примерно 35%. По мере роста спроса на товар цену в рознице на него будут поднимать и параллельно закупать продукцию у производителя тоже по более высокой цене. Предполагается, что дополнительную прибыль производитель направит на модернизацию и увеличение объема выпуска товаров.

Торговля Свердловской области занимает ведущее место в Уральском регионе, на предприятиях отрасли работает почти 18 % занятого населения (390 тыс. чел.). Темпы развития товарооборота, сети и обеспеченности населения торговыми площадями опережают средний российский уровень.

Всего в торговле Свердловской области на начало 2017 г. насчитывается 25911 объектов. В структуре стационарной сети 157 торговых центров (и комплексов), 20 130 магазинов. Общая торговая площадь составляет 2,6 млн м². Лидирующую роль в торговой инфраструктуре, безусловно, играет Екатеринбург. Фактическая обеспеченность торговыми площадями превышает норматив на 30 % и составляет 968 м² на 1 000 жителей.

По объему оборота розничной торговли на душу населения за год Свердловская область занимает 1-е место среди областей Уральского федерального округа и 3-е место среди субъектов РФ (впереди Москва и Сахалинская область).

По итогам 2016 г. оборот розничной торговли на душу населения области составил 230,9 тыс. р. (в РФ — 178,8 тыс. р.), что на 10 тыс. р. превышает значение аналогичного показателя 2015 г.

В 2016 г. вклад розничной торговли в ВРП Свердловской области составляет 20,7 %.

В отношении малообеспеченных категорий граждан Министерство торговли, питания и услуг Свердловской области принимает меры по приоритетному развитию социально ориентированной сети торгового и бытового обслуживания. Предприятия торговли и общественного питания предоставляют для ветеранов и инвалидов всех войн скидки на услуги, проводят благотворительные акции к знаменательным датам.

По состоянию на 1 января 2016 г. в Свердловской области работало 3026 объектов торговли социальной направленности, из них 372 объекта торговли реализуют товары первой необходимости с торговой надбавкой до 15 %, 659 предоставляют дополнительную скидку на товары от 3 до 10 %, 439 магазинов используют дисконтные карты.

На территории Свердловской области расположено 1 793 сельских населенных пункта с численностью проживающих (по данным статистики) 689 тыс. чел. В 1094 сельских поселениях, где проживает 98 % сельского населения, функционируют стационарные объекты торговли. В данных населенных пунктах работают 3 792 магазина (по сравнению с предыдущим годом их количество увеличилось на 60 ед.), 419 павильонов (прирост составил 5 ед.), 160 киосков (их число сократилось на 19).

Обеспеченность торговыми площадями в деревнях и селах Свердловской области по состоянию на 1 января 2016 г. составила 323 м² на 1 000 жителей против 308 м² в 2010 г.

В 226 населенных пунктах организовано выездное обслуживание, в 36 — работают «лавки на дому», жители 305 поселений (1 % сельских жителей) имеют возможность приобретать товары первой необходимости в объектах торговли, расположенных в близлежащих селах, т. е. в этих сельских населенных пунктах отсутствует какое-либо торговое обслуживание.

Увеличивается количество магазинов, принадлежащих сетевым структурам различного уровня. По предварительной оценке областного Министерства агропромышленного комплекса и продовольствия в области функционирует порядка 8,5 тыс. магазинов сетевых структур, что на 4 % выше данного показателя 2015 г. Наибольшая концентрация сетевых структур характерна для торговли Екатеринбурга (табл. 44).

Анализируя структуру сетевых компаний, можно сделать вывод, что в областном центре больше половины составляют

магазины местного уровня. Однако это не исключает существование и развитие множества федеральных и областных торговых сетей.

Т а б л и ц а 4 4

Структура сетевых компаний в Екатеринбурге

Торговые сети	Доля %
Международный, федеральный и региональный уровень (например, торговые сети «Магнит», «Пятерочка»)	27
Областные торговые сети (магазины торговых сетей «Монетка», «Кировский» и т. д.)	13
Магазины сетей местного уровня	60

В 2016 г. существенно изменилась потребительская модель россиян, которые сократили траты на дорогие товары и удовольствия, стали экономить на продуктах питания. В результате повышенным спросом начали пользоваться дешевые товары, что повлияло на ассортимент реализуемых в области товаров и удовлетворенный покупательский спрос, представленный среднедушевым розничным оборотом (табл. 45).

Т а б л и ц а 4 5

Розничный товарооборот на душу населения, тыс. р.

Регион	2015	2016	Отклонение	Темп изменения, %
Российская Федерация	13,8	14,9	+1,1	107,9
Уральский федеральный округ	15,7	16,6	+0,9	105,7
Свердловская область	18,4	19,2	+0,8	104,3
Тюменская область	17,8	18,6	+0,8	104,5
Челябинская область	12,1	12,9	+0,8	106,6
Курганская область	8,9	9,8	+0,9	110,1

При дальнейшем развитии инфляции покупательная способность потребителей будет снижаться. Более того, ситуация осложняется отсутствием роста заработной платы. Принимаемая во внимание растущую стоимость товаров, в частности продовольствия, многие жители области в скором времени ощутят негативную динамику доходов.

В развитии розничной торговли Свердловской области интеграция проявляется в расширении масштабов деятельно-

сти одних структур и постепенном уходе с рынка других. Так, группа компаний «Кировский» приобрела 10 магазинов (все в Екатеринбурге) у конкурента — торговой компании «Атлант» (включает торговые сети «А-продукт», «Атлант-косметик» и «Атлант-текс»). Площадь проданных магазинов — 10 тыс. м². Причина продаж — рост кредитной нагрузки из-за повышения ставок на займы. «Атлант» сохранил 9 продуктовых точек общей площадью 15,6 тыс. м², которые предполагается развивать с учетом конъюнктуры.

Следует отметить, что в 2016 г. владельцем группы компаний «Кировский» уже приобретено 12 магазинов сети «Купец» площадью 12 тыс. м².

Приведенный пример позволяет утверждать, что в сложившихся условиях снижения потребительского спроса и роста цен на продукты выживут наиболее сильные торговые интегрированные структуры, которые будут стремиться занять освободившиеся места на рынке.

«Кировский» является именно такой структурой, включающей сеть магазинов и торговых центров в Екатеринбурге и Свердловской области. 159 магазинов и торговых центров размещены в 21 городе Свердловской области. Годовой оборот превышает 22 млрд р., ожидается ощутимый его прирост в результате сделки с «Атлантом».

В областной розничной торговле присутствуют проблемы как присущие всей отраслевой системе, так и касающиеся только ее, например:

- слабо стимулируется развитие хозяйственных связей торговли с местными товаропроизводителями, а услуги фирменной торговли местных производителей представлены незначительным количеством предприятий;

- розничная сеть сосредоточена преимущественно в Екатеринбурге, Нижнем Тагиле и Первоуральске, в то же время в районных центрах, а особенно на селе, обеспеченность торговыми площадями недостаточна;

- отсутствует взаимосвязь между развитием розничной и оптовой торговли, слабо реализуются современные требования к обустройству объектов торговли;

- недостаточен контроль со стороны территориальных органов управления за нарушение антимонопольного законодательства в деятельности торговых организаций.

Миссия розничной торговли наиболее ярко проявляется при анализе тенденций и проблем региональной розничной торговли, организующей рынок продовольствия и обеспечивающей решение наиболее насущных социально-экономических задач.

Продовольственный рынок в силу своей значимости в более явной степени, чем остальные рынки, объединяет всех его субъектов, заинтересованных в повышении эффективности собственной деятельности, а также в достижении общего ожидаемого результата.

Энергично и последовательно эта заинтересованность проявляется в работе розничной торговли — наиболее многочисленного организованного субъекта рынка продовольствия Свердловской области.

Продовольственные товары как объект деятельности розничной торговли отличаются большим разнообразием, обусловленным потребительскими свойствами товаров, степенью их необходимости, новизны, престижности и источниками поступления на рынки, что требует использования в их продаже разных форм и методов.

Продовольственная розничная торговля Свердловской области развивается в условиях рыночной экономики быстрыми темпами и характеризуется достаточно высоким экономическим потенциалом.

В 2016 г. по объему оборота розничной торговли пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями Свердловская область занимает 1-е место среди областей УрФО и 4-е место среди субъектов РФ после Москвы, Московской области и Краснодарского края. По объему оборота розничной торговли в торговых сетях Свердловская область занимает 1-е место среди областей УрФО и 4-е место среди субъектов РФ после Москвы, Санкт-Петербурга и Московской области. В структуре оборота розничной торговли Свердловской области удельный вес пищевых продуктов, включая напитки, и табачных изделий увеличился с 46,6 % в 2015 г. до 46,7% в 2016 г. (в УрФО — снизился с 46,8 до 46,0 % соответственно).

За 2016 г. по сравнению с предыдущим годом в Свердловской области в наибольшей степени в сопоставимых ценах увеличилась продажа мяса домашней птицы (на 6,0 %), безалкогольных напитков (на 6,4 %), молочных продуктов (на 5,0 %),

макаронных изделий (на 5,0 %), растительных масел (на 4,8 %). Одновременно с этим в товарной массе по пищевым продуктам зафиксировано сокращение объемов розничной продажи мяса животных, рыбы и морепродуктов, яиц, птицы, масла животного и маргариновой продукции, алкогольных напитков и табачных изделий.

Многочисленность субъектов розничной продовольственной торговли на территории региона, их близкая и непосредственная связь с производителями и потребителями продовольствия служат объективной основой интеграции.

Особым и наиболее распространенным направлением развития интеграции на продовольственном рынке Свердловской области выступает концентрация. Мы рассматриваем ее как сосредоточение и наращивание все большей массы материальных, трудовых, финансовых и информационных ресурсов, объектов производства или продаж, массы прибыли в отдельных предприятиях или объединенных подотраслях.

Цель концентрации в розничной продовольственной торговле — эффективное взаимодействие между субъектами управления в процессе организации и оптимизации рынка продовольствия.

Концентрация в продовольственной торговле Свердловской области характеризуется:

- увеличением числа розничных предприятий продовольственной специализации;
- ростом торговых площадей, рабочих мест и числа занятых работников;
- повышением объема товарооборота продовольственных товаров в целом и по наиболее важным группам товаров;
- развитием розничных торговых сетей и повышением их роли в организации рынка продовольствия и т. д.

Еще одним направлением развития интеграции в продовольственной торговле является диверсификация. Она рассматривается нами:

- а) как организация новых видов деятельности, проникновение в другие отрасли и сферы хозяйствования;
- б) как разнообразие одновременно осуществляемых независимо от других видов и форм деятельности.

Цель диверсификации — создание условий для сохранения рыночных позиций розничных субъектов при неожидан-

ных потерях в одной из областей деятельности путем распределения инвестируемых или ссужаемых денежных капиталов между различными объектами вложений.

В продовольственной розничной торговле Свердловской области диверсификация проявляется при образовании:

- оптово-развлекательных центров;
- торгово-развлекательных центров;
- собственных предприятий и цехов, производящих пищевую продукцию.

Мультиформатный характер развития розничной сети также выступает одним из вариантов диверсификации.

Наиболее успешно интеграционные процессы осуществляются в крупных торговых сетях.

Продовольственные товары в области реализуют 1 833 магазина, входящих в состав крупных торговых сетей (20 % магазинов, в которых реализуются продукты питания), порядка 500 магазинов, принадлежащих потребительской кооперации, независимые магазины.

Доля продовольственных площадей магазинов сетевой торговли — 60 %. Соответственно на долю независимых магазинов приходится 80 % общего количества и 40 % торговых площадей.

Проблемы в продовольственной розничной торговле Свердловской области, как и в целом по стране, обострились с наступлением мирового экономического кризиса, начавшегося в сентябре 2014 г.

Последствия кризиса проявились в снижении эффективности розничной торговли как организатора рынка продовольственных товаров. Анализ показал, что:

- оборот розничной торговли продуктами питания в регионе сокращается;

- величина среднего чека в продуктовых магазинах региона уменьшилась с начала года на 1,4 %. По данным исследовательского холдинга «Ромир» в среднем жители Екатеринбурга и пригородов в первом квартале 2016 г. тратили на продукты за один поход в магазин 485,3 р., во втором квартале — 458,3 р. Вместе с тем, по данным Росстата, потребительские цены на товары и услуги в регионе с начала 2017 г. выросли на 8,6 %, в том числе на продовольственные товары — на 11,4 %, непродовольственные товары — на 8,9 %, услуги — на 4,2 %;

▫ после ввода продуктовых контрсанкций РФ в 2014 г. количество импортных товаров в сетях ритейлеров региона сократилось на 5 %. По итогам I полугодия 2017 г. доля импортных товаров в структуре товарооборота сетей в среднем не превышает 15 %;

▫ качество обслуживания в предприятиях розничной продовольственной торговли Екатеринбурга и других поселений несопоставимо, как несопоставима и конъюнктура центра и периферии рынка продовольствия Свердловской области;

▫ опросы покупателей, осуществляемые в области, выявили демонстративную незаинтересованность торгового персонала в результатах деятельности предприятия и лояльности к покупателям, при этом четкая зависимость качества торгового обслуживания от типа торгового предприятия не прослеживается.

На основе анализа развития всех выделенных подсистем розничной торговли, определения тенденций и проблем в каждой из них складывается четкое убеждение, что фрагментация и оптимизация какой-либо из выделенных частей розницы может позволить получить некоторый эффект, но он не будет соответствовать потенциальным возможностям отрасли в целом. Только комплексная взаимосвязанная деятельность по развитию всех форм розничной торговли, инициированная органами государственного и регионального управления, позволит поднять розничную торговлю на новый уровень, адекватный требованиям современности.

Управление торговлей на федеральном уровне стимулирует многообразие предприятий, образованных с использованием разных направлений и форм интеграции. В настоящее время в России действуют пять различных форматов розничной торговли, принятых крупными интегрированными структурами, специализирующихся в основном на продаже продуктов питания: гипермаркет, супермаркет, cash and carry, дискаунтер, магазин «у дома». В зарубежных аналогах они ориентированы на ценовой признак при достаточно широком ассортименте товаров и разнообразии сервисных услуг в каждом варианте предприятия. В развитии российских торговых предприятий, работающих в рамках указанных форматов, есть и должны быть особенности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. *Абалкин Л. И.* Новый тип экономического мышления. — М. : Экономика, 1987. — 191 с.
2. *Аванесов О. Г.* Сбережения населения и механизм осуществления их трансформации в инвестиции для хозяйствующих субъектов. — М. : Экономика, 2005. — 48 с.
3. *Адукова А. Н.* Совершенствование местного самоуправления как базовое условие сельского развития // Экономика сельского хозяйства России. — 2016. — № 12. — С. 80–85.
4. *Акопян О. А.* Законодательство в области инвестирования в капитальные вложения // Журнал российского права. — 2010. — № 2. — С. 13–21.
5. *Алексеев А. С.* История банковского законодательства. — СПб., 1999. — 148 с.
6. *Арабян К. К.* Единая концепция финансового контроля в Российской Федерации // Аудитор. — 2014. — № 2(228). — С. 49–54.
7. *Бабун Р. В.* Территориальная организация местного самоуправления: системный подход // Муниципальное право. — 2016. — № 1. — С. 2–7.
8. *Базылев Н. И., Бондарь А. В., Гурко С. П.* Экономическая теория. — Минск : БГЭУ, 1997. — 550 с.
9. *Бард В. С.* Финансово-инвестиционный комплекс: теория и практика в условиях реформирования российской экономики. — М. : Финансы и статистика, — 1998. — 301 с.
10. *Баскаков И. В.* Макроэкономика. — М. : Экономика, 1996. — 245 с.

-
11. *Батюшков Д. Д.* Банки: их историческое развитие, значение, операции и счетоводство. — Владикавказ, 1904. — 208 с.
 12. *Белугин Ю. М.* Сберегательное дело // *Финансы*. — 1985. — № 3. — С. 24–28.
 13. *Боголепов М. И.* Основные принципы нарастания государственных долгов. — СПб., 1910. — 19 с.
 14. *Бодрунов С. Д.* Новое индустриальное общество. Производство. Экономика. Институты // *Экономическое возрождение России*. — 2016. — № 2(48). — С. 5–15.
 15. *Бойко П. А.* Сберегательные кассы в системе кредитных институтов России // *Вестник экономической интеграции*. — 2010. — № 2. — С. 164–170.
 16. *Брейли Р., Майерс С.* Принципы корпоративных финансов. — М. : Олимп-Бизнес, 2012. — 1008 с.
 17. *Бугров А. В.* Ассигнационный банк в 1786–1818 гг. // *Экономическая история: ежегодник*. 2007. — М. : РОССПЭН, 2008. — С. 118–136.
 18. *Бугров А. В.* Государственный банк в Москве, 1860–1917 гг. М., 2010. — 317 с.
 19. *Вартанова М. Л.* Влияние платежеспособного спроса населения на формирование продовольственного рынка региона (на примере субъектов Северо-Кавказского федерального округа) // *Фундаментальные и прикладные исследования в современном мире*. — 2016. — № 16-2. — С. 25–30.
 20. *Вознесенский Э. А.* Дискуссионные вопросы теории социалистических финансов / Ленинградский финансово-экономический институт им. Н. А. Вознесенского. — Л. : Изд-во ЛГУ, 1969. — 158 с.
 21. *Вознесенский Э. А.* Финансы как стоимостная категория. — М. : Финансы и статистика, 1985. — 152 с.
 22. *Воронина Л. П.* Финансово-экономическое обеспечение полномочий сельских поселений // *Муниципалитет: экономика и управление*. — 2013. — № 1. — С. 74–82.
 23. *Ганкевич О. Д.* Механизм государственного воздействия на активизацию потребительского спроса в условиях российской экономики // *Современные проблемы науки и образования*. — 2008. — № 1. — URL : <https://science-education.ru/ru/article/view?id=676>.

-
24. *Геронина Н. Р.* Сберегательный банк Российской Федерации на рынке денежных сбережений населения. — М. : Финансы и статистика, 1997. — 280 с.
25. *Гиндин И. Ф.* Русские коммерческие банки: из истории финансового капитала в России / под ред. С. Г. Струмилина. — М. : Госфиниздат, 1948. — 454 с.
26. *Глазьев С. Ю.* Экономика будущего (есть ли у России шанс?). — М. : Изд-во «Книжный мир», 2016. — 634 с.
27. *Годовой* отчет Банка России за 1997 г. — М. : Агентство экономической информации «Прайм-ТАСС», 1998. — 216 с.
28. *Годовой* отчет Банка России за 1998 г. — М. : Агентство экономической информации «Прайм-ТАСС», 1999. — 220 с.
29. *Голова И. М., Суховей А. Ф.* Инновационно-технологическое развитие промышленных регионов в условиях социально-экономической нестабильности // Экономика региона. — 2015. — № 1. — С. 131–144.
30. *Голованов Е. Б., Шайдуров А. А.* Эффективность развития жилищного рынка как условие социально-экономической безопасности региона // Управление инвестициями и инновациями. — 2016. — № 1. — С. 15–20.
31. *Голубев С. А.* К 150-летию Государственного банка России (историко-правовой аспект) // Деньги и кредит. — 2010. — № 6. — С. 3–14.
32. *Горецкая В. А.* Поведенческие финансы: применение теории перспектив в управлении финансами // Финансы и кредит. — 2014. — № 4(580). — С. 28–35.
33. *Гоца Н. В.* Ссудные и сохранные казны — первый опыт государственных кредитных учреждений в России // Крымский экономический вестник. — 2013. — Т. 1, № 2(03). — С. 114–117.
34. *Григорьев Л.* Инвестиции в основной капитал и источники финансирования // Инвестиции в России. — 2016. — № 11. — С. 9–15.
35. *Гришина Н. П.* Теория поведенческих финансов как существенный фактор оценки инвестиционных условий для принятия решений на рынке ценных бумаг // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. — 2011. — № 5. — С. 9–13.

36. *Гурьев А. Н.* Очерк развития кредитных учреждений в России. — СПб., 1904. — 250 с.

37. *Дасковский В. Д., Киселев В. Б.* Основы новой стратегии, модели и политики неоиндустриальной реконструкции // *Экономист*. — 2014. — № 1. — С. 32–49.

38. *Дворядкина Е. Б., Беликова О. А., Арагилян И. В.* Бюджеты сельских территорий в структуре региональных финансово-бюджетных подсистем // *Аграрный вестник Урала*. — 2015. — № 3. — С. 48–53.

39. *Деньги. Кредит. Банки* : учебник / А. Ю. Казак, М. С. Марамыгин, Е. Н. Прокофьева и др. ; под ред. А. Ю. Казака, М. С. Марамыгина. — Екатеринбург : Изд-во АМБ, 2006. — 688 с.

40. *Деньги. Кредит. Банки* : учебник / Г. Н. Белоглазова, Н. В. Байдукова, А. К. Баркова и др. — М., 2014. — 620 с.

41. *Евдокимова Н. А., Сологубова Л. В., Масленников Д. В.* Исторический опыт организации государственного регулирования банковской системы // *Образование, экономика, общество*. — 2011. — № 4–5(26–27). — С. 16–22.

42. *Ершов М. В.* Денежно-кредитная политика: остается немало вопросов // *Вестник Финансового университета*. — 2016. — № 1(91). — С. 15–19.

43. *Есипов В., Маховикова Г., Терехова В.* Оценка бизнеса. — СПб. : Питер, 2001. — 416 с.

44. *Завадская В. В., Сарсенова Д. Р.* Влияние санкций на экономику России // *Молодой ученый*. — 2017. — № 10. — С. 232–235.

45. *Задорожная А. Н.* Финансы организации (предприятия) : учебник. — М. : МИЭМП, 2010. — 200 с.

46. *Золотухин Д. Н.* Специфика потребительского спроса в современной российской экономике // *Социально-экономические явления и процессы*. — 2012. — № 12. — С. 82–87.

47. *Зотова А. И., Давыденко И. Г.* Компаративистский подход к исследованию финансового поведения домохозяйств // *Terra Economicus*. — 2012. — Т. 10, № 1, ч. 2. — С. 58–61.

48. *Зубкова Л. Д.* Финансово-инвестиционный механизм инновационного развития регионов : монография / под науч. ред. В. П. Иваницкого. — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2012. — 108 с.

49. *Иваницкий В. П.* К модернизации финансовой архитектуры новой индустриализации // Неоиндустриально ориентированные преобразования в экономическом пространстве Уральского макрорегиона : монография / под науч. ред. Я. П. Силина, Е. Г. Анимисы. — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2017. — С. 114–119.

50. *Иваницкий В. П., Александров С. А.* Формирование поведенческих финансов как закономерный этап эволюции модели человека в экономике // Экономика региона. — 2017. — Т. 13, вып. 3. — С. 658–671.

51. *Иваницкий В. П., Привалова Н. Г.* К философии вопроса о зарождении финансов и их императивности // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2007. — № 6(56). — С. 17–25.

52. *Ильин А. Ю., Моисеенко М. А.* Правовая доктрина финансового контроля // Финансовое право. — 2014. — № 4. — С. 14–23.

53. *Ильяшенко В. В.* Взаимосвязь инфляции и безработицы: теоретические аспекты и особенности проявления в экономике России // Известия Уральского государственного экономического университета. — 2016. — № 2(64). — С. 5–11.

54. *Ильяшенко В. В.* Макроэкономические и микроэкономические факторы инфляции в трансформируемой экономике России : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. — Екатеринбург, 2007. — 47 с.

55. *Ильяшенко В. В.* Методология анализа инфляции в курсе экономической теории // Журнал экономической теории. — 2013. — № 3. — С. 38–47.

56. *Ильяшенко В. В.* Монетаристская теория и инфляционные процессы в России // Известия Уральского государственного экономического университета. — 2014. — № 5(55). — С. 6–10.

57. *Инвестиционная* активность российских промышленных предприятий в 2016 г. — М. : НИУ ВШЭ, 2017. — 12 с.

58. *Инновационное* развитие денежно-кредитной и финансовой систем в условиях пространственно-экономических трансформаций : кол. монография / под науч. ред. В. П. Иваницкого, М. С. Марамыгина. — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2017. — 257 с.

-
59. *Инновационные преобразования как императив устойчивого развития и экономической безопасности России* : монография / под ред. В. К. Сенчагова. — М. : Анкил, 2013. — 688 с.
60. *Калинина Н. Н.* Становление и развитие кредитно-финансового дела в России: XVIII — начало XX в. — М. : МПА, 2002. — 224 с.
61. *Калмыков А. Ю.* Сбережения населения и их роль в воспроизводственном процессе. — М. : МАКС Пресс, 2005. — 28 с.
62. *Карлик А. Е., Платонов В. В.* Межотраслевые территориальные инновационные сети // *Экономика региона*. — 2016. — Т. 12, № 4. — С. 1218–1233.
63. *Кац М., Роузен Х.* Микроэкономика / пер. с англ. И. Пустовалова и др. — Минск: Новое знание, 2004. — 828 с.
64. *Кашин Ю. И.* Сбережения населения в СССР. — М. : Финансы, 1979. — 174 с.
65. *Кириллов А. К.* Городские общественные банки Российской империи // *Экономическая история: ежегодник*. 2007. — М. : РОССПЭН, 2008. — С. 193–236.
66. *Козелецкая Т. А., Герман Е. А., Дмитриев А. Г.* Теория потребительского спроса: агрегирование функций индивидуального потребления // *Журнал экономической теории*. — 2014. — № 1. — С. 213–219.
67. *Котлер Ф.* Конец капитализма. — М. : Эксмо, 2016. — 288 с.
68. *Кошкин В. И., Кретов С. И.* Основы политической экономии солидаризма. — М. : ЛЕНАНД, сор. 2017. — 395 с.
69. *Креативный капитализм* / под ред. М. Кисли, К. Кониори. — Минск : Изд-во «Попурри», 2010. — 324 с.
70. *Кузнецов Б. Л., Иваницкий В. П., Кузнецова С. Б.* Экономика и мронаука: ответы на вызовы и угрозы XXI века // *Журнал экономической теории*. — 2016. — № 3. — С. 75–82.
71. *Кузык Б. Н., Яковец Ю. В.* Россия — 2050: стратегия инновационного прорыва. — М. : Экономика, 2004. — 627 с.
72. *Лаврушин О. И.* Деньги, кредит, банки. — М. : КноРус, 2010. — 320 с.
73. *Лапаев А. С.* Сбережения населения в России как источник инвестиций : монография. — Оренбург : ОГУ, 2010. — 166 с.

74. *Лапаев Д. Н.* Методические подходы к анализу и оценке угроз экономической безопасности в социальной сфере // Интернет-журнал «Науковедение». — 2016. — Т. 8, № 5. — URL : <http://naukovedenie.ru/PDF/52EVN516.pdf>.

75. *Лауреаты* Нобелевской премии : энциклопедия : в 2 кн. / пер. с англ. — М. : Прогресс, 1992. — Кн. 1. — 740 с. — Кн. 2. — 852 с.

76. *Левина В. В.* Особенности управления сбалансированностью местных бюджетов в условиях финансовой нестабильности // *Управленец*. — 2015. — № 3(55). — С. 12–17.

77. *Лейонхуфвуд А.* Макроэкономическая теория в двадцатом столетии: основные вехи развития // *Вопросы экономики*. — 2006. — № 11. — С. 26–45.

78. *Логинов М. П.* Антикризисное управление ипотечным кредитованием // *Деньги и кредит*. — 2009. — № 3. — С. 24–29.

79. *Логинов М. П.* Ипотека земли — основа развития АПК в условиях кризиса // *АПК: экономика, управление*. — 2009. — № 2. — С. 32–36.

80. *Логинов М. П.* Ипотечное жилищное кредитование в России // *ЭКО*. — 2004. — № 9. — С. 115–133.

81. *Логинов М. П.* Ипотечное кредитование строительства жилья // *Экономист*. — 2002. — № 9. — С. 67–73.

82. *Логинов М. П.* К вопросу о бюджетной модели ипотеки в России // *Деньги и кредит*. — 2003. — № 12. — С. 67–69.

83. *Логинов М. П.* К вопросу о повышении конкурентных преимуществ ипотечных услуг // *Банковское дело*. — 2009. — № 6. — С. 63–67.

84. *Логинов М. П.* Особенности современного финансирования системы ипотечного жилищного кредитования в России // *Финансовый менеджмент*. — 2009. — № 2. — С. 93–102.

85. *Логинов М. П.* Получение синергетического эффекта в системе ипотечного жилищного кредитования в условиях кризиса экономики России // *Известия Уральского государственного экономического университета*. — 2009. — № 2(24). — С. 168–177.

86. *Логинов М. П.* Система ипотечного жилищного кредитования в России: проблемы и пути решения // *Деньги и кредит*. — 2002. — № 4. — С. 22–30.

-
87. *Логинов М. П.* Система ипотечного кредитования как фактор расширенного воспроизводства в АПК // Деньги и кредит. — 2008. — № 9. — С. 27–31.
88. *Логинов М. П.* Стратегия развития национальной ипотеки : монография. — Екатеринбург, 2011. — 359 с.
89. *Логинов М. П.* Теоретические аспекты системы ипотечного кредитования в условиях России // Финансы и кредит. — 2005. — № 4(172). — С. 30–34.
90. *Лубсанов Б. Р.* Необходимость развития ипотечного жилищного кредитования в России на современном этапе // Baikal Research Journal. — 2016. — Т. 7, № 5.
91. *Лукошкин С. В.* Классификация видов финансового контроля // Современный бухучет. — 2009. — № 2. — С. 11–18.
92. *Львовская О. В.* О субсидировании льготного ипотечного кредитования // Деньги и кредит. — 2016. — № 2. — С. 75–76.
93. *Максимов С. Н.* Бедность населения как угроза экономической безопасности // Публичное и частное право. — 2012. — № 3. — С. 72–79.
94. *Марамыгин М. С., Прокофьева Е. Н., Маркова А. А.* Современные подходы к трактовке функций денег // Вестник Омского университета. — Сер. Экономика. — 2017. — № 2(58). — С. 29–40.
95. *Мау В. А.* Драма 2008 г.: от экономического чуда к экономическому кризису // Вопросы экономики. — 2009. — № 2. — С. 4–22.
96. *Мау В. А.* Реформы и догмы. — М. : Изд. дом «Дело», 2013. — 512 с.
97. *Мау В.* Социально-экономическая политика России в 2014 г.: выход на новые рубежи? // Вопросы экономики. — 2015. — № 2. — С. 5–31.
98. *Мейсон П.* Посткапитализм. Путеводитель по нашему будущему. — М. : Изд-во «Ад Маргинем Пресс», 2016. — 416 с.
99. *Мелкумян В. М.* К обоснованию исходных теорем теории потребительского спроса // Вестник Самарского муниципального института управления. — 2015. — № 2. — С. 124–132.
100. *Милль Дж. Ст.* Основы политической экономии и некоторые аспекты их применения к социальной философии : в 3 т. — М. : Прогресс, 1980. — Т. 2. — 480 с.

-
101. *Митрофанов В. А., Цыганкова-Степанова Л. В.* Самородок земли Костромской: к 200-летию со дня рождения В. А. Кокорева // Деньги и кредит. — 2016. — № 1. — С. 69–71.
102. *Морозан В. В.* Государственный заемный банк в первой половине XIX века // Клио. — 2001. — № 2. — С. 78–89.
103. *Мудрова Н. В.* Актуальные проблемы формирования доходов местных бюджетов // Финансы. — 2014. — № 3. — С. 25–30.
104. *Национальные* особенности проявления мирового финансового кризиса в постсоветских странах / под общ. ред. Л. Б. Вардомского. — М. : Ин-т экономики РАН, 2010. — 330 с.
105. *Ниворожкина Л. И., Торопова Т. В.* Сколько сберегают российские домохозяйства: статистическое тестирование гипотезы абсолютного дохода Дж. Кейнса // Финансовые исследования. — 2015. — № 2(47). — С. 30–35.
106. *Никулина М. А., Колодиев М. Ю.* Социальная опасность в Российской Федерации: критерии, угрозы, направления обеспечения // Исторические, философские, политические и юридические науки, культурология и искусствоведение. Вопросы теории и практики. — 2017. — № 4(78). — С. 153–157.
107. *Нуреев Р. М.* От старой индустриализации к новой // Экономическое возрождение России. — 2016. — № 2(48). — С. 38–44.
108. *Обзор* финансового рынка. — М., 2009. — 51 с.
109. *Орленко Л.* Экономическая альтернатива. От криминального капитализма к планово-рыночному социализму. — М. : Алгоритм, 2007. — 544 с.
110. *Остаткович Г.* Деловые тенденции инвестиционно активных промышленных предприятий России в 2016 г. // Инвестиции в России. — 2017. — № 3. — С. 3–11.
111. *Очерк* развития и деятельности государственных сберегательных касс. — СПб., 1912. — 51 с.
112. *Панова Г. С.* Банковское обслуживание частных лиц. — М. : ДИС, 1994. — 352 с.
113. *Панченко А. А.* Влияние жилищной политики на социально-демографическую безопасность страны // Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. — 2016. — № 121. — С. 1721–1731.

-
114. *Перес К.* Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания. — М. : Изд. дом «Дело», 2012. — 217 с.
115. *Печатникова С. М.* Основные направления и перспективы создания механизма ипотечного кредитования в России // Менеджмент в России и за рубежом. — 2000. — № 1–2. — С. 98–111.
116. *Пинская М. Р., Зиганшина Л. А.* Сбалансированность региональных и местных бюджетов: проблемы и пути решения // Инновационное развитие экономики. — 2015. — № 6. — С. 90–98.
117. *Покудов А. В.* Личные финансы. Секреты управления. — М. : Вершина, 2007. — 192 с.
118. *Проникая в будущее (инновационный портрет Уральского мегарегиона) / под общ. ред. А. И. Татаркина, В. С. Бочко.* — Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2016. — 274 с.
119. *Пронина Л. И.* Федеральный бюджет, региональные и местные бюджеты в 2016 г. — новый поворот российской бюджетной политики // Экономика и управление: проблемы, решения. — 2016. — № 1. — С. 3–11.
120. *Пронина Л. И.* Финансовые основы муниципальной реформы 2014 г.: цели и первые результаты // Регион: системы, экономика, управление. — 2015. — № 1. — С. 67–76.
121. *Прыткова А.* Хороший вкус добавит магазинов // Деловой квартал. — 2015. — № 6(960). — С. 7–8.
122. *Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б.* Современный экономический словарь. — 6-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2011. — 512 с.
123. *Ракитский Б. В., Шохин А. Н.* Закономерности формирования и реализации трудовых доходов при социализме / отв. ред. В. Л. Перламутров. — М. : Наука, 1987. — 316 с.
124. *Риттенхаус Л.* Письма Баффета. Полный путеводитель. — М. : Изд-во «МИФ», 2012. — 200 с.
125. *Родионова В. М.* Сущность финансов и их роль в рыночной экономике // Финансы. — 2010. — № 6. — С. 60–66.
126. *Рубченко М., Тальская М.* Вовремя поддержать // Эксперт. — 2009. — № 10. — С. 12–14.
127. *Румянцева Е. Е.* Новая экономическая энциклопедия. — М. : ИНФРА-М, 2016. — 882 с.

128. *Русские банки*. Справочник и статистические сведения о всех действующих в России государственных, частных и общественных кредитных учреждениях на 1 января 1895 г. — СПб., 1896. — 254 с.

129. *Рязанов В. Т.* (Не)реальный капитализм. Политэкономия кризиса и его последствий для мирового хозяйства и России. — М. : Экономика, 2016. — 674 с.

130. *Рязанов В. Т.* Социализация финансов и ее роль в неоиндустриальном развороте России // Экономическое возрождение России. — 2016. — № 2, ч. 8. — С. 45–50.

131. *Савцова А. В.* К вопросу об управлении финансовыми ресурсами коммерческих организаций // Вестник Северо-Кавказского федерального университета. — 2012. — № 4. — С. 205–207.

132. *Саймон Г. А.* Рациональность как процесс и продукт мышления // THESIS. — 1993. — Вып. 3. — С. 16–33.

133. *Сакаса Н.* Предотвращение будущих кризисов // Финансы и развитие — 2008. — № 4. — С. 11–14.

134. *Сарайкин Ю. В.* Показатели и критерии оценки социальной безопасности региона: статистический аспект // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. — 2010. — № 19. — С. 63–65.

135. *Сберегательные* кассы в начале XX века // История Министерства финансов России : в 4 т. — Т. 1: 1903–1917 / М. Г. Покидченко, Н. О. Воскресенская, Т. Б. Квасова и др. — М. : ИНФРА-М, 2002. — 441 с.

136. *Сенчагов В. К.* Модернизация финансовой сферы // Вопросы экономики. — 2011. — № 3. — С. 52–64.

137. *Силин Я. П., Анимица Е. Г., Новикова Н. В.* «Новая нормальность» в российской экономике: региональная специфика // Экономика региона. 2016. — Т. 12. — С. 714–726.

138. *Скрипачев И. А.* Особенности управления финансовыми ресурсами коммерческой организации // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. — 2010. — № 20. — С. 162–167.

139. *Смит А.* Теория нравственных чувств. — М. : Республика, 1997. — 352 с.

140. *Стиглиц Дж.* Великое разделение. — М. : Эксмо, 2016. — 480 с.

141. *Столяров И. И., Калмыков А. Ю.* Трансформация сбережений населения в инвестиции. — М. : МАКС Пресс, 2007. — 256 с.

142. *Суховой А. Ф., Голова И. М.* Приоритеты современного инновационного развития за рубежом и в России // Журнал экспериментальной и теоретической физики. — 2015. — № 2. — С. 43–52.

143. *Тайсумова Х. В.* Анализ сбережений населения как источник банковских инвестиций в экономику. — Махачкала : АЛЕФ (ИП Овчинников), 2011. — 132 с.

144. *Талер Р.* Новая поведенческая экономика. Почему люди нарушают правила традиционной экономики и как на этом заработать / пер. с англ. А. Прохоровой. — М. : Эксмо, 2017. — 368 с.

145. *Тарханова Н. А., Тимошко Г. В.* Проблема выбора индикаторов социальной безопасности государства и определение их пороговых значений // Экономика строительства и городского хозяйства. — 2016. — Т. 12, № 3. — С. 135–142.

146. *Титов И. В.* Государственный банк и финансово-экономические задачи. — СПб., 1914. — 40 с.

147. *Усенко О. И.* Модель внутреннего финансового контроля в бюджетном секторе как базис системы государственного финансового контроля субъекта Российской Федерации // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. — 2015. — № 6(84). — С. 94–106.

148. *Устав и правила для городских сберегательных касс.* — СПб., 1864. — 5 с.

149. *Финансовая политика хозяйствующих субъектов : кол. монография / О. Б. Веретенникова, Е. Г. Шатковская, Г. Г. Безруков и др.* — Екатеринбург : Изд-во АМБ, 2016. — 184 с.

150. *Финансы : учебник / под ред. М. В. Романовского, О. В. Врублевской, Б. М. Сабанти.* — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ЮРАЙТ-Издат, 2014. — 462 с.

151. *Фоломьев А. Н., Ревазов В. Г.* Инновационное инвестирование. — СПб. : Наука, 2001. — 184 с.

152. *Фридмен М.* Если бы деньги заговорили... — М. : Дело, 1999. — 157 с.

153. *Фруменкова Т. Г.* Сохранная, ссудная и вдовья казна петербургского воспитательного дома в царствование Екатери-

ны II // Предпринимательство и общественная жизнь Петербурга. Очерки истории : сб. ст. / Российский государственный педагогический университет им. А. И. Герцена. — СПб., 2003. — С. 96–112.

154. *Хоменко Е. Г.* Финансово-правовое регулирование создания и функционирования национальной платежной системы России. — М. : Проспект, 2017. — 256 с.

155. *Челохьян Н. В., Шагинян С. Г.* Сбережения и реальные доходы населения : монография. — Ростов н/Д, 2007. — 124 с.

156. *Чернов А. В.* Инвестиционная стратегия. — М. : Юнити-Дана, 2004. — 158 с.

157. *Чиркин С. А.* Сохранные казны и приказы общественного призрения как основные ипотечные учреждения России XVIII — первой половины XIX века // История и археология. — 2015. — № 7(27). — С. 31–33.

158. *Шарп У. Ф., Александер Г. Д., Бейли Д. В.* Инвестиции. — М., 1998. — 449 с.

159. *Шулус А.* Совершенствование управления инвестиционным процессом в реальном секторе экономики // Инвестиции в России. — 2016. — № 8. — С. 23–35.

160. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития / пер. с нем. В. С. Автономова, М. С. Любского, А. Ю. Чепуренко. — М. : Прогресс, 1982. — 456 с.

161. *Экономическое, социальное и духовное обновление как основа новой индустриализации России : сб. науч. тр. IV Уральских научных чтений профессоров и докторантов общественных наук (Екатеринбург, 7 февраля 2017 г.).* — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2017. — 237 с.

162. *Юрченко Т. В.* Доходы бюджетов сельских поселений как фактор развития сельских территорий // Стратегия устойчивого развития регионов России. — 2010. — № 4. — С. 91–96.

163. *Ялунина Е. Н.* Проблемы эффективности управления экономическими системами. — Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2014. — 192 с.

164. *Ясин Е.* Нефть, темпы и инфляция // Вопросы экономики. — 2005. — № 9. — С. 4–20.

165. *Яснопольский Л. Н.* Зачатки коммерческого банковского кредита в России // Банковая энциклопедия / под ред. Л. Н. Яснопольского. — Киев, 1914. — Т. I. — 407 с.

166. *Akerlof G. A.* Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior // *American Economic Review*. — 2002. — № 92(3). — P. 411–433.

167. *Akerlof G. A.* The Missing Motivation in Macroeconomics // *American Economic Review*. — 2007. — № 97(1). — P. 5–36.

168. *Ando A., Modigliani F.* The «Life Cycle» Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests // *The American Economic Review*. — 1963. — Vol. 53, no. 1. — P. 55–84.

169. *Attanasio O. P., Pistaferri L.* Consumption Inequality // *Journal of Economic Perspectives*. — 2016. — № 30(2). — P. 3–28.

170. *Attanasio O. P., Weber G.* Consumption and Saving: Models of Intertemporal Allocation and Their Implications for Public Policy : NBER Working Paper № 15756. – Washington, D. C. : National Bureau of Economic Research, 2010. — 87 p.

171. *Becker G. S.* A Theory of the Allocation of Time // *The Economic Journal*. — 1965. — No. 75. — P. 493–517.

172. *Becker G. S.* An Economic Analysis of Fertility. Universities-National Bureau. Demographic and Economic Change in Developed Countries. — Columbia University Press, 1960. — P. 209–240.

173. *Becker G. S.* Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. — N. Y. : National Bureau of Economic Research, 1964. — P. XVI, 187.

174. *Buiter W. H.* James Tobin: an appreciation of his contribution to economics // *Economic Journal*. — 2003. — Vol. 113, no. 491. — P. F585–F631.

175. *Campbell J. Y.* Does Saving Anticipate Declining Labor Income? An Alternative. Test of the Permanent Income Hypothesis // *Econometrica*. — 1987. — No. 55(6). — P. 1249–1273.

176. *Carroll C. D.* Buffer-Stock Saving and the Life Cycle / Permanent Income Hypothesis // *Quarterly Journal of Economics*. — 1997. — No. 112(1). — P. 1–55.

177. *Carroll C. D., Summers L. H.* Consumption Growth Parallels Income Growth: Some New Evidence // B. Douglas Bernheim and John B. Shoven (eds.). *National Saving and Economic Performance*. — Chicago University Press Chicago, 1991. — 68 p.

178. *Chetty R.* Behavioral Economics and Public Policy: A Pragmatic Perspective / Richard T. Ely Lecture // *American Economic Review Papers and Proceedings*. — 2015. — No. 105(5). — P. 1–33.

179. *Curtin R.* George Katona: A Founder of Behavioral Economics // *Routledge Handbook of Behavioral Economics* / Roger Frantz, et al. (eds.). — 2016. — 20 p.

180. *Deaton A.* Franco Modigliani and the Life Cycle Theory of Consumption / *Research Program in Development Studies and Center for Health and Wellbeing*. — Princeton University, 2005. — 22 p.

181. *Deaton A., Paxson C.* Intertemporal Choice and Inequality // *Journal of Political Economy*. — 1994. — No. 102(3). — P. 437–467.

182. *Duesenberry J. S.* Business cycles and economic growth. — N. Y. : McGraw-Hill, 1958. — 341 p.

183. *Duesenberry J. S.* Income, saving, and the theory of consumer behavior. — Cambridge : Harvard University Press, 1949. — 128 p.

184. *Friedman M.* The Permanent Income Hypothesis // *A Theory of the Consumption Function*. — Princeton University Press, 1957. — P. 20–37.

185. *Hall R. E.* Stochastic Implications of the Life Cycle Permanent Income Hypothesis: Theory and Evidence // *Journal of Political Economy*. — 1978. — No. 86(6). — P. 971–987.

186. *Kahneman D., Knetsch J., Thaler R. H.* Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion and Status Quo Bias // *The Journal of Economic Perspectives*. — 1991. — № 5(1). — P. 193–206.

187. *Kahneman D., Tversky A.* Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk // *Econometrica*. — 1979. — Vol. 47, no. 2. — P. 263–292.

188. *Katona G.* Effect of Income Changes on the Rate of Saving // *The Review of Economics and Statistics*. — 1949. — No. 31(2). — P. 95–103.

189. *Katona G.* Psychological Analysis of Economic Behavior. — Front Cover : McGraw-Hill, 1951. — 347 p.

190. *Katona G.* The Powerful Consumer: Psychological Studies of the American Economy. — N. Y. : McGraw-Hill, 1960. — 276 p.

191. *Katona G.* War Without Inflation: The Psychological Approach to Problems of War Economy. — Columbia University Press, 1942. — 213 p.

192. *Keynes J. M.* The General Theory of Employment, Interest and Money. — L. : Macmillan, 1936. — 63 p.

193. Lucas, R. Expectations and the Neutrality of Money // Journal of Economic Theory. — 1972. — No. 4(2). — P. 103–124.

194. *Modigliani F.* Fluctuations in the Saving — Income Ratio: A Problem in Economic // Social Research. — 1947. — Vol. 14, no. 4. — P. 413–420.

195. *Modigliani F., Brumberg R.* Utility Analysis and the Consumption Function: An Attempt at Integration // Andrew Abel (ed.) The collected papers of Franco Modigliani. — Vol. 2. — Cambridge, Mass. : MIT-Press, 1980. — P. 128–197.

196. *Modigliani F., Brumberg R.* Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data // Kenneth K. Kurihara (ed.). Post Keynesian Economics. — New Brunswick, NJ : Rutgers University Press, 1954. — P. 388–436.

197. *Neumann J., Morgenstern O.* Theory of games and economic behavior. — Princeton University Press, 1944. — 625 p.

198. *Phillips A. W.* The Relation between Unemployment and the Rate of Money Wage of Change in the United Kingdom, 1861–1957 // *Econometrica*. — 1958. — P. 283–299.

199. *Rational* Expectations and Econometric Practice. Vol. 1. / R. E. Lucas, T. J. Sargent (ed.). — Minneapolis : The University of Minnesota Press, 1988. — 409 p.

200. *Shefrin H. M., Thaler R.* An Economic Theory of Self-Control // Journal of Political Economy. — 1981. — Vol. 89, no. 2. — P. 392–406.

201. *Shefrin H. M., Thaler R.* The Behavioral Life-Cycle Hypothesis // *Economic Inquiry*. — 1988. — Vol. 26, iss. 4. — P. 609–643.

202. *Shefrin H. M., Thaler R.* An Economic Theory of Self-Control / Working Paper. — 1978. — No. 208. July. — 46 p.

203. *Simon H. A.* Models of Man: Social and Rational. — N. Y. : John Wiley and Sons, Inc., 1957. — 279 p.

204. *Simon H. A.* Rationality as Process and as Product of Thought / Richard T. Ely Lecture // *American Economic Review*. — 1978. — Vol. 68, no. 2. — P. 1–16.

205. *Thaler R.* Misbehaving: The making of behavioral economics — Hardcover, 2015. — 432 p.

206. *Tobin J.* Life Cycle Saving and Balanced Growth // Ten Economic Studies in the Tradition of Irving Fisher / W. Fellner (ed.). — N. Y. : Wiley, 1967. — P. 231–256.

207. *Tseng F. M.* Fuzzy ARIMA model for forecasting the foreign exchange market // Fuzzy sets and systems. — 2001. — Vol. 118, no. 1. — P. 9–19.

208. *Tversky A., Kahneman D.* Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty // Journal of Risk and Uncertainty. — 1992. — No. 5. — P. 297–323.

209. *Tversky A., Kahneman D.* Judgement under Uncertainty: Heuristics and Biases // Science. — 1974. — No. 185(4157). — P. 1124–1131.

210. *Yuzvovich L., Knyazeva E., Mokeeva N., Avramenko E., Maramygin M.* Impact of financial globalization on banking risks. // American Journal of Applied Sciences. — 2016. — Vol. 13, no. 4. — P. 391–399.

211. *Zeldes S. P.* Consumption and Liquidity Constraints: An Empirical Investigation // Journal of Political Economy. — 1989. — No. 97(2). — P. 305–346.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Анкудинова Алена Павловна — старший преподаватель кафедры государственных и муниципальных финансов Уральского государственного экономического университета.

Астратова Галина Владимировна — доктор экономических наук, кандидат технических наук, профессор, зав. кафедрой экономики жилищного, коммунального хозяйства и энергетики Уральского государственного экономического университета.

Белоусова Елизавета Александровна — инженер управления по научно-исследовательской работе Уральского государственного экономического университета.

Гаянова Венера Медетовна — кандидат экономических наук, доцент кафедры коммерции, логистики и экономики торговли Уральского государственного экономического университета.

Дворядкина Елена Борисовна — доктор экономических наук, профессор кафедры региональной, муниципальной экономики и управления, проректор по научной работе Уральского государственного экономического университета.

Довбий Ирина Павловна — доктор экономических наук, доцент, зав. кафедрой предпринимательства и менеджмента Южно-Уральского государственного университета (национального исследовательского университета).

Закирова Элина Рафиковна — кандидат экономических наук, доцент, зав. кафедрой финансового менеджмента Уральского государственного экономического университета.

Злоказова Анастасия Владимировна — старший преподаватель кафедры экономики жилищного, коммунального хозяйства и энергетики Уральского государственного экономического университета.

Иваницкий Виктор Павлович — доктор экономических наук, профессор кафедры финансовых рынков и банковского дела Уральского государственного экономического университета.

Ильяшенко Владимир Владимирович — доктор экономических наук, профессор кафедры политической экономии Уральского государственного экономического университета.

Логинов Михаил Павлович — доктор экономических наук, профессор кафедры финансовых рынков и банковского дела Уральского государственного экономического университета.

Марамыгин Максим Сергеевич — доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой финансовых рынков и банковского дела Уральского государственного экономического университета.

Моисеева Наталья Николаевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита Уральского федерального университета имени первого Президента России Б. Н. Ельцина.

Пешина Эвелина Вячеславовна — доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой государственных и муниципальных финансов Уральского государственного экономического университета.

Пищулов Виктор Михайлович — доктор экономических наук, профессор кафедры финансовых рынков и банковского дела Уральского государственного экономического университета.

Просвирина Ирина Игоревна — доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой оценки бизнеса и конкурентоспособности Южно-Уральского государственного университета (национального исследовательского университета).

Ситников Михаил Михайлович — бизнес-консультант.

Степаньян Михаил Андреевич — магистрант Уральского федерального университета имени первого Президента России Б. Н. Ельцина.

Терешкин Максим Леонидович — аспирант кафедры финансовых рынков и банковского дела Уральского государственного экономического университета.

Топоркова Елена Вениаминовна — кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики жилищного, коммунального хозяйства и энергетики Уральского государственного экономического университета.

Шейна Екатерина Георгиевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры финансового менеджмента Уральского государственного экономического университета.

Юзвович Лариса Ивановна — доктор экономических наук, профессор кафедры финансов, денежного обращения и кредита Уральского федерального университета имени первого Президента России Б. Н. Ельцина.

Ялунина Екатерина Николаевна — доктор экономических наук, профессор кафедры конкурентного права и антимонопольного регулирования Уральского государственного экономического университета.

Научное издание

**ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ МОДЕЛЬ
ИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ
РОССИИ**

Коллективная монография

Редактор и корректор *Л. В. Матвеева*

Компьютерная верстка *Н. И. Якимовой*

Поз. 136. Подписано в печать 27.12.2017.

Формат бумаги 60 × 84 ¹/₁₆. Гарнитура Century Schoolbook.

Бумага офсетная. Печать плоская.

Уч.-изд. л. 14,5. Усл. печ. л. 18,1. Печ. л. 19,5. Заказ 778. Тираж 600 экз.
Издательство Уральского государственного экономического университета
620144, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45

Отпечатано с готового оригинал-макета
в подразделении оперативной полиграфии
Уральского государственного экономического университета