

№ 1 (55) 2010 год

Издается с марта 1997 года

Выходит 6 раз в год

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОЙ АКАДЕМИИ

Международный теоретический и научно-практический журнал

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

В. АДАМОВ,

ректор Хозяйственной академии им. Д.А. Ценова

ЧЭН ВЭЙ,

президент Ляонинского университета

В. ЖИЛЬ,

профессор Университета Париж 1 Пантеон-Сорбонна

Д. ЛАФОРДЖИА,

ректор Университета Саленто

А. МАЗАРАКИ,

ректор Киевского национального
торгово-экономического университета

А. МУЛИНО,

директор научного центра Бирмингемского университета

Я. ОСТАШЕВСКИ,

декан факультета управления и финансов Варшавской школы экономики

Г. ПФЛУГ,

декан экономического факультета Венского университета

В. САПАТЕРО,

ректор Университета Алькала

Т. ХАЙМЕР,

управляющий декан Франкфуртской школы финансов и менеджмента

С. ХАН,

руководитель Департамента экономики Блумсбергского университета

АССОЦИИРОВАННЫЕ ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИИ

Варшавская школа экономики (Польша);

Киевский национальный

торгово-экономический университет (Украина);

Ляонинский университет (г. Шеньян, Китай);

Франкфуртская школа финансов и менеджмента (Германия);

Университет Алькала (Испания);

Хозяйственная академия им. Д.А. Ценова

(г. Свиштов, Болгария)

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ ЖУРНАЛА

М.А. ЭСКИНДАРОВ – председатель совета,
ректор Финакадемии

Б.М. СМИТИЕНКО – зам. председателя совета,
проректор Финакадемии

Ш.М. ВАЛИТОВ,

ректор Казанского государственного
финансово-экономического института

Т.Д. ВАЛОВАЯ – директор Департамента международного
сотрудничества Правительства Российской Федерации

О.В. ГОЛОСОВ,

главный ученый секретарь Финакадемии

В.А. ДМИТРИЕВ – председатель госкорпорации «Банк развития
и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»

А.В. ДРОЗДОВ,

руководитель Пенсионного фонда Российской Федерации

В.В. ДУМНЫЙ,

проректор по международному сотрудничеству Финакадемии

А.Ю. ЖДАНОВ,

директор Интеграционно-проектного департамента
ОАО АКБ «Росбанк»

Г.Б. КЛЕЙНЕР,

член-корр. РАН, зам. директора ЦЭМИ РАН

Н.Г. КУЗНЕЦОВ,

ректор Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)

О.И. ЛАВРУШИН,

зав. кафедрой «Денежно-кредитные отношения и банки» Финакадемии

А.А. ЛИБЕТ,

зам. генерального директора по развитию ОАО «Энергокомплекс»

Д.Е. СОРОКИН,

член-корр. РАН, первый зам. директора Института экономики РАН

М.В. ФЕДОРОВ,

ректор Уральского государственного экономического университета
(УрГЭУ-СИНХ)

А.Г. ХЛОПОНИН,

вице-премьер, полномочный представитель Президента
в Северо-Кавказском федеральном округе

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

№ 1 (55) 2010

Founded in March 1997

Bimonthly

VESTNIK **FINANSOVOJ** **AKADEMII**

International theoretical and applied science publication

INTERNATIONAL EDITORIAL ADVISORY BOARD

V. ADAMOV,
rector, D.A. Tsenov Academy of Economics

CHENG WEI,
president, Liaoning University

W. GILLES,
prof. university of Paris 1 Pantheon-Sorbonne

D. LAFORGIA,
rector, University of Salento

A. MAZARAKI,
rector, Kyiv National University
of Trade and Economics

A. MULLINEUX,
director, Birmingham Business School, Birmingham University

J. OSTASZEWSKI,
dean, Management and Finance Faculty, Warsaw School of Economics

G. PFLUG,
dean, Institute of Statistics and Support Systems, Vienna University

V. ZAPATERO,
rector, University of Alcala

T. HEIMER,
managing Dean, Frankfurt School of Finance and Management/University

S. KHAN,
chair, Department of Economics, Bloomsburg University

ASSOCIATE MEMBERS OF THE EDITORIAL BODY

Warsaw School of Economics (Poland);

Kyiv National University

of Trade and Economics (Ukraine);

Liaoning University (Shenyang, China);

Frankfurt School of Finance and Management/
University (Germany);

University of Alcala (Henares, Spain);

D.A. Tsenov Academy of Economics (Svishtov, Bulgaria)

EDITORIAL BOARD

M.A. ESKINDAROV – chairman of the Board,
rector, Finance Academy

B.M. SMITIENKO – deputy Chairman of the Board,
pro-rector, Finance Academy

SH. M. VALITOV,
rector, Kazan State Institute of Finance and Economics

T.D. VALOVAYA – director, Department of International Cooperation
Government of the Russian Federation

O.V. GOLOSOV,
chief Academic Secretary, Finance Academy

V.A. DMITRIEV – chairman, State Corporation «Bank for Development
and Foreign Economic Affairs (Vnesheconombank)»

A.V. DROZDOV,
head, Pension Fund of the Russian Federation

V.V. DOUMNY,
pro-rector for International Cooperation, Finance Academy

A.YU. ZHDANOV,
director, Integration Projects Department
OJSC JSCB «Rosbank»

G.B. KLEINER,
corresponding Member of Russian Academy of Sciences,
deputy Director, Russian Academy of Sciences
Central Economics and Mathematics Institute

N.G. KUZNETSOV,
rector, Rostov State University of Economics (RINKH)

O.I. LAVROUSHIN,
head of the Department of Monetary Relations and Banks, Finance Academy

A.A. LIBET,
deputy General Director for Development, OAO «Energocomplex»

D.E. SOROKIN,
corresponding Member of Russian Academy of Sciences,
first Deputy Director, Russian Academy of Sciences Economy Institute

M.V. FYODOROV,
rector, Ural State University of Economics

A.G. KHLOPONIN,
vice premier, Presidential plenipotentiary
in the North Caucasus Federal District

Vestnik Finansovoj Akademii

is in the List of periodicals recommended by the Higher Attestation Commission
for publication of the main results of PhD and doctoral dissertations



Издание зарегистрировано
в Федеральной службе
по надзору за соблюдением
законодательства в сфере массовых
коммуникаций и охране
культурного наследия
Свидетельство о регистрации
ПИ № ФС77–25170

Учредитель

Финансовая академия
при Правительстве
Российской Федерации

Редакционная коллегия:

Главный редактор — **М.А. Федотова**, д.э.н.
Зам. главного редактора — **Е.Е. Гурин**
О.А. Борзунова, к.ю.н.
Б.И. Златкис, к.э.н.; Л.Н. Красавина, д.э.н.
Ю.К. Краснов, д.ю.н.; З.Ф. Мамедов, д.э.н.;
М.В. Мельник, д.э.н.; Я.М. Миркин, д.э.н.
В.А. Мирошникова; Л.П. Павлова, д.э.н.
В.Г. Пансков, д.э.н.; В.К. Поспелов, д.э.н.
В.М. Родионова, д.э.н.
К.Е. Турбина, д.э.н.; В.А. Юрга, к.э.н.

Журнал включён в систему Российского индекса научного цитирования (РИНЦ)

Мнение редакции и членов редкол-
легии может не совпадать с точ-
кой зрения авторов публикаций.

Письменное согласие редакции при
перепечатке, а также ссылки при ци-
тировании на журнал «Вестник
Финансовой академии» обязательны.

Журнал распространяется
только по подписке.

Подписной индекс
в объединённом каталоге
«Пресса России» **821 40**

Подписка в редакции
по тел./факс: 8 (499) 943 9482

Редактор — И.Ю. Рузавина, к.т.н.
Дизайнер-верстальщик — Е.А. Волошина

Адрес редакции:

125993, Москва, ГСП-3,
Ленинградский пр-т, 51, комната 604
Тел.: 8 (499) 943 9929
e-mail: academy@fa.ru
VestnikFA@mail.ru
<http://www.fa.ru>

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

- Э.А. Исаев.** Эволюционная модернизация региональных финансов..... 5
З.Ф. Мамедов. Структурная перестройка банковской системы
Турции после кризиса..... 13

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- С.А. Владимиров.** О некоторой целостной
макрэкономической модели..... 24
А.А. Раквишвили. Дефляция и экономический рост..... 33

ВОПРОСЫ ОБРАЗОВАНИЯ

- Лалко Дулевски.** Альтернативные подходы к оценке возвращаемости
инвестиций в образование в Республике Болгария (2002–2006 гг.)..... 39

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

- А.В. Трачук.** Последствия реформирования электроэнергетики
с позиций развития конкуренции..... 44
С.В. Седых. Будущее атомной энергетики в ФРГ..... 50

ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

- В.В. Зозуля.** Налогообложение в лесном секторе экономики:
проблемы и перспективы..... 56
И.В. Гончарова, Т.М. Гафаров. Методика распределения запасов
и расходов по партнёрам для проведения консолидации долгов
и внутригрупповых результатов промышленной группы..... 61
М.В. Климовец. Модель оценки эффективности
финансового аутсорсинга..... 64
О.Н. Самойленко. Раскрытие информации об интеллектуальном
капитале в системах бухгалтерского учета..... 68

НАШИ АВТОРЫ

72

АННОТАЦИИ

74



К сведению авторов:

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

Базовый рубрикатор соответствует профилю научных специальностей, по которым осуществляются защиты кандидатских и докторских диссертаций по направлениям **экономика и право**.

Рукописи представляются в редакцию в электронном виде (диск или по электронной почте: VestnikFA@mail.ru)

При этом необходимо сообщить:

ф.и.о., место работы, занимаемую должность, контактные телефоны и e-mail.

Название статьи, сведения об авторе, краткая аннотация и ключевые слова должны быть представлены на русском и английском языках.

Список литературы должен содержать библиографические сведения о всех публикациях, упоминаемых в статье, и не содержать указаний на работы, на которые в тексте нет ссылок.

Минимальный объем статьи — 10 тыс. знаков, включая пробелы, оптимальный — 20 тыс. знаков.

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

Более подробно см.: www.vestnik.fa.ru

Подписано в печать 05.02.2010 г.
Формат 60 x 84 1/8. Печать офсетная.
Гарнитура Times New Roman.
Объем 10,0 п.л.
Тираж 1000 экз. Заказ № _____

© Финакадемия

ИЗДАТЕЛЬСТВО
«ФИНАНСЫ И СТАТИСТИКА»

101000, Москва, ул.Покровка, 7
Тел.: (495) 625 4708
E-mail: mail@finstat.ru

Отпечатано:

ОАО «Полиграфбанксервис»,
127238, Москва,
3-й Нижнелихоборский пр., 3

CONTENTS

TOPIC OF THE DAY

- E.A. Issayev.** Evolutionary Modernization of Regional Finance..... 5
Z.F. Mamedov. Post-Crisis Restructuring of Turkish Banking System..... 13

ECONOMIC THEORY

- S.A. Vladimirov.** Formulation of Integral Macroeconomic Model..... 24
A.A. Rakviashvili. Deflation and economic growth..... 33

QUESTIONS OF EDUCATION

- Lalko Dulevski.** Alternative approaches to evaluation of return on investment in Bulgaria (the years 2002 through 2006)..... 39

ECONOMIC POLICY

- A.V. Trachuk.** Competition in the Reformed Electric-Power Sector. Has it Increased?..... 44
S.V. Sedykh. The future of Nuclear Energy in the Federal Republic of Germany..... 50

PROBLEMS AND JUDGMENTS

- V.V. Zozulya.** Taxation in the Forestry Sector: Problems and Prospects..... 56
I.V. Goncharova, T.M. Gafarov. Distributing Inventories and Expenses between Partners to Carry out Debt and InterGroup Consolidation in Industrial Groupings..... 61
M. Klimovets. Financial Outsourcing Efficiency Estimation Model..... 64
O.N. Samoilenko. Presentation of Information relating to Intellectual Capital in Accounting..... 68

OUR AUTHORS

73

ABSTRACTS

77



Э.А. ИСАЕВ

заместитель Председателя Правительства,
министр финансов Чеченской Республики

ЭВОЛЮЦИОННАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ

Региональные финансы являются активно функционирующей системой национальной экономики Российской Федерации, регулирующей и обеспечивающей финансовыми ресурсами социально-экономическое развитие субъектов Федерации. Трансформация и модернизация региональных финансов осуществляются в общем трансформационном процессе российской экономики.

Проблемы трансформации, реформирования региональных финансов относятся к наиболее актуальным и сложным направлениям региональной экономической политики, осуществляемой как федеральным центром, так и органами законодательной и исполнительной власти субъектов Российской Федерации. Современные вопросы развития региональной финансовой системы, особенно проблематика межбюджетных отношений, бюджетного федерализма, реформирования муниципальных финансов глубоко рассматриваются в работах российских учёных, руководителей государственных ведомств, специалистов [1–7].

В России в последнее десятилетие региональные финансы активно реформировались, в основном по инициативе Президента Российской Федерации, Правительства РФ и Федерального собрания РФ. На основе введённых в действие с 2000 г. модификаций Бюджетного кодекса РФ и Налогового кодекса РФ внедрялись новации в бюджетное устройство, бюджетный процесс, совершенствовалась модель российского бюджетного федерализма. На региональном уровне в субъектах Федерации были сформированы системы бюджетного и налогового законодательства, все регионы перешли к практике разработки и реализации региональных программ своего развития, активизировали поиски внутренних резервов саморазвития и роста бюджетно-налоговых потенциалов.

Финансы регионов как объективная категория

Финансы регионов (региональные финансы) являются категорией, выражающей специфику финансовых отношений на региональном уровне. Финансы регионов имеют объективное содержание, научное раскрытие которого позволяет определить их сущность, формы проявления, общие и особенные функции, механизм функционирования, закономерные тенденции эволюции, систему внутренних связей и внешних зависимостей.

Рассмотрение экономического содержания финансов регионов базируется на общих методологических принципах науки о финансах, диалектическом восхождении от абстрактного к конкретному, от относительно простого (в научном смысле) ко всё более сложному и конкретному. Возможное различие научных подходов к экономическому содержанию категории финансов регионов не отрицает их общих свойств, а именно, что это система денежных отношений, в процессе которых формируются, распределяются и используются *фонды денежных ресурсов*, при этом могут проявляться как безэквивалентные, так и возмездные, равновесные связи и денежные потоки.

Финансы регионов «погружены» в общую систему финансовых отношений в стране и функционируют в общей сфере денежных отношений. Поэтому они находятся в причинно-следственной зависимости как от финансовой системы страны в целом, так и всей денежной системы, её устойчивости, происходящих в ней явлений и процессов (инфляция, степень рублёвой и валютной монетизации и т.д.).

В объективном содержании финансов регионов проявляются следующие процессы: совокупность денежных потоков и кругооборотов; совокупность формирующихся фондов финансовых ресурсов; системно-структурные звенья; уровни и сектора

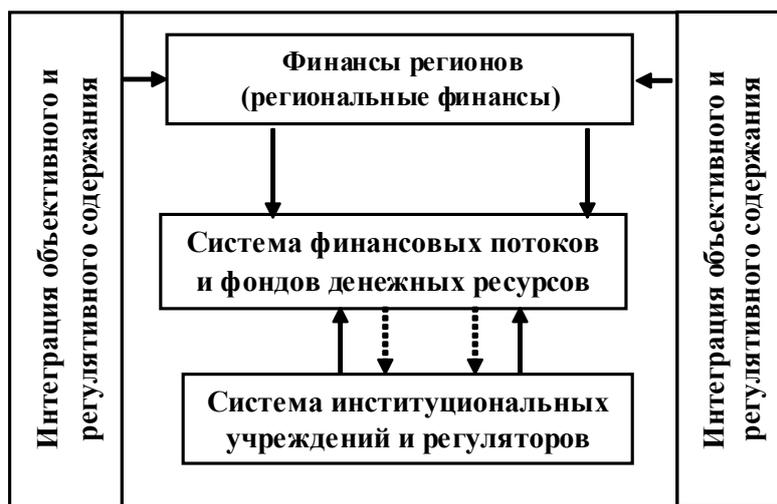


Рис. 1. Объективно-институциональная схема финансов региона

финансов регионов; институциональные субъекты и отношения, включая государственные органы и институты; звенья банковской системы и фондового рынка; коммерческие организации реальной экономики; население во всём многообразии его социально-демографической структуры (рис. 1).

Как объективная финансовая категория финансы регионов характеризуются теми «функциями», в которых они проявляются. Научная дискуссия о функциях финансов имеет давнюю историю и альтернативно представлена *минимумом* и *максимумом* совокупности функций финансовых отношений. Советские экономисты Александров А.М., Бирман А.М., Дьяченко В.П., Точильников Г.М. и другие в целом решили проблему функций финансов. Большим достижением считалось вычленение так называемой «производственной» функции финансов, выражающей их роль в формировании фондов денежных ресурсов предприятий, а не только двух функций: распределительной и контрольной.

Обобщая проведённый анализ различных концептуальных позиций о функциях финансов, мы считаем, что в отношении региональных финансов наиболее существенными для целей регулирования и использования финансовых инструментов следует считать такие функции финансов, как *фондообразующая, распределительная, регулирующая и контрольная*. Фондообразующая функция объективно направляет деятельность субъектов РФ, муниципальных образований, предприятий, банков, инвестиционных и страховых компаний, работающих на территории, на формирование совокупности денежных фондов различного содержания, а именно бюджетных и внебюджетных фондов и денежных фондов, характеризующих те или иные функциональные формы капитала коммерческих организаций и организаций финансо-

вого рынка, в том числе фондового рынка, привязанного к конкретной территории.

Распределительная функция региональных финансов наиболее характерно проявляется в отношениях бюджетного федерализма, причём *как с внешней стороны (финансовые трансферты в региональные бюджеты из федерального бюджета), так и с внутренней стороны*: распределительные процессы в финансовых системах субъектов РФ и в федеральных округах. Распределительные процессы в финансовых отношениях являются механизмом, посредством которого формируются внешние и внутренние финансовые, в т.ч. бюджетные пропорции региональных финансов, определяются строение и структура *баланса финансовых ресурсов территорий*. В процессе реализации распределительной функции финансов проявляются объёмы финансовых ресурсов звеньев региональных финансов, объёмы денежных ресурсов, входящих *извне* в региональную финансовую систему, и объёмы денежных ресурсов, исходящих из региональных финансовых систем и в целом из системы региональных финансов во внешнюю сферу.

Посредством распределительной функции финансов формируются связи и зависимость между финансами секторов экономики регионов (субъектов РФ или макрорегионов, т.е. федеральных округов). При этом наиболее существенными связями являются связи и зависимости между бюджетными фондами и финансами предприятий, которые в территориальной сфере, ограниченной конкретным территориальным пространством, выступают звеном региональных финансов (финансов регионов).

Регулирующая функция финансов на региональном уровне реализует проявление в территориальном масштабе воздействия финансовых

отношений (налоги, распределение инвестиционных ресурсов, формирование территориальных фондов накопления, бюджетных дефицитов или профицитов региональных бюджетов, финансовых резервов и страховых фондов в экономике регионов) на воспроизводственные процессы в региональной экономике, оказывает влияние на *финансовую устойчивость* регионов. Указанная функция во взаимосвязи используется в определении приоритетов финансовой политики, в придании ей *инновационно-инвестиционной и социальной направленности*.

На региональном уровне в настоящее время актуальна проблема именно придания фондообразующей функции финансов (прежде всего бюджетной системы) *воспроизводственного характера*, ибо только через это направление трансформации фондообразующей функции финансов можно решать вопрос формирования инновационно-инвестиционного типа финансов регионов.

Конфигурация и механизм региональных финансов

Раскрывая содержание региональных финансов посредством анализа их функциональной направленности, мы приходим к пониманию единства и взаимосвязи функций финансов как на федеральном, так и региональном и местном уровнях финансовых отношений. Этот аспект имеет существенное значение, поскольку отражает тот факт, что в основе единства финансовой, бюджетной, налоговой систем страны лежат не формальное законодательство, не нормы права, а единое и объективное содержание финансов как экономической категории, единое объективное содержание совокупности рассмотренных выше функций финансов и их синтезированное проявление в объективности социального содержания финансовых отношений на всех уровнях социальной структуры современного российского общества.

Региональные финансы в совокупности всех функций взаимодействуют со всей системой финансовых отношений в стране, которая выступает внешней средой, активно воздействующей на внутренние финансовые процессы в регионах. Возникает система сложных взаимозависимостей, в которой региональные финансы проявляют не только свои особенности и свою *относительную самостоятельность и автономность*, но и свою зависимость от федерального центра, федерального бюджета, центральных институтов банковской системы, прежде всего Банка России, федеральных институтов и фондов развития, фондового рынка. В связи с этим актуальной становится необходимость исследования, во-первых, внутреннего строения и структурных взаимосвязей региональных финансов, во-вторых, общего

механизма их функционирования, регулирования и управления с использованием методологии и теории институционального анализа. При этом всё более существенным аспектом становится учёт динамических, эволюционных и синергетических тенденций и факторов, предопределяющих общую *политику модернизации* финансов, их трансформацию в направлении создания *региональных финансов инновационно-инвестиционного типа с глубокой социальной ориентацией*.

Верхним уровнем, и институтом, определяющим внешнюю конфигурацию региональных финансов, является Правительство Российской Федерации.

В то же время практика показывает, что сами субъекты Российской Федерации – республики, края, области, автономные округа, оказывают в настоящее время слабое, или, по крайней мере, ограниченное влияние на внешнюю и даже внутреннюю конфигурацию региональных финансов.

Внешняя конфигурация региональных финансов – это «внешнее очертание» по отношению к другим звеньям финансовой системы страны, рассматриваемой в широком смысле слова, т.е. с включением денежно-кредитных отношений.

В соответствии с общесмысловым понятием внешней конфигурации, региональные финансы качественно (содержательно) и количественно отличаются от *нерегиональных финансов*, т.е. финансов *федерального уровня*, прежде всего, от федерального бюджета и государственных федеральных внебюджетных фондов. Теоретически и на практике должна решаться *проблема пропорциональности* между региональными финансами и федеральными финансами, которая в существенном смысле сводится к вопросу о *централизации и децентрализации* финансовых, прежде всего бюджетных, ресурсов.

Возникает вопрос о регулирующем субъекте (субъектах) региональных финансов. При рассмотрении *внешней конфигурации* таким внешним регулирующим субъектом региональных финансов является *федеральный центр*, конкретно институты, регулирующие федеральный бюджет и другие финансовые фонды (ресурсы) федерального значения (и уровня), например, Пенсионный фонд РФ, Центральный банк РФ, федеральные ведомства, регулирующие финансы коммерческих организаций, например, государственное ведомство. Действующая законодательная практика глушит законодательную инициативу субъектов Федерации на уровне федеративных отношений. Федерализм реализуется «сверху», что относится и к федеративным финансовым отношениям. Внешняя конфигурация региональных финансов в основном инициируется «сверху», что не всег-

да способствует развитию инициативы и повышению ответственности регионов в обеспечении активизации *факторов их саморазвития*. Более того, федеральный центр иногда шёл на грубое подавление интересов регионов, как это было в 2001–2003 гг. в процессе демонтажа структур федерального и территориальных дорожных фондов, несмотря на резко отрицательное отношение субъектов РФ к этим «новациям», осуществлённым в соответствии с так называемой «программой Г. Грефа».

Тем не менее, субъекты Федерации, а в перспективе и крупные макрорегионы, образованные федеральными округами, оказывают, и будут оказывать всё большее воздействие на внешнюю конфигурацию региональных финансов, прежде всего, на пропорции между уровнями бюджетной системы, а также на другие внешние «очертания», если они проявляют активность в своей деятельности. Например, появление «регионов-доноров» можно отнести как к внешней, так и внутренней конфигурации. Следует признать, что регионы-доноры формируются не только в силу имеющихся монопольных сырьевых ресурсов (Ханты-Мансийский АО, Ямало-Ненецкий АО), но и за счёт активной инвестиционно-инновационной деятельности, активного отстаивания своих интересов, особенно в годы массовой приватизации, которая в существенной степени разрушила производственный и социальный потенциал многих субъектов Федерации. И лишь некоторые субъекты Федерации, прежде всего, Москва, Республика Татарстан, Республика Саха (Якутия), Республика Башкортостан и ряд других, проявили политическую и экономическую дальновзоркость и в значительной степени сохранили в государственной собственности субъекта Федерации значительные земельные, природные, промышленные ресурсы и, тем самым, определили как бы особый блок регионов, т.е. своего рода «выпуклость» во внешней конфигурации региональных финансов.

Внутренняя конфигурация региональных финансов означает их внутреннее строение и систему звеньев и соответственно денежных (финансовых) фондов и инструментов, территориально функционирующих *в ограниченном пространстве федеральных округов (макрорегионы)*, экономическом пространстве республик, краёв, областей, автономных округов. В территориально определённом экономическом, финансовом, правовом пространстве конкретного региона функционирует и воспроизводится региональная экономика и, соответственно, совокупность финансовых отношений, охватывающая предприятия и организации всех форм собственности, как государственной (и муниципальной), так и негосударственной (час-

тной, акционерной, смешанной, российской, иностранной, совместной, семейной и др.), которые функционируют на данной территории и образуют ряд секторов этой территории, которые могут рассматриваться в соответствии с методологией системы национальных счетов (СНС) с учётом применения её к региональным особенностям.

В формировании внешней и внутренней конфигурации региональных финансов объективирующим фактором является региональная экономика и (или) экономика отдельного региона, включающая в себя финансовые потоки и кругообороты и функционирующая посредством формирования и взаимодействия звеньев финансовой системы страны и финансовой системы региона (как субъекта Федерации, так и макрорегиона – федерального округа).

Подводя обобщающий и в то же время предварительный итог исследования проблемы формирования современной конфигурации региональных финансов, проблемы взаимосвязи централизации и децентрализации, обозначим следующие выводы:

- региональные финансы в общероссийском масштабе в отношении общественного сектора представлены взаимосвязанной системой финансов регионов (субъектов РФ), в том числе взаимосвязанной системой консолидированных бюджетов субъектов РФ;

- интеграционные процессы в российском рыночном пространстве, процессы формирования крупных общероссийских компаний и российских транснациональных компаний, потребности инновационного развития вызывают тенденции концентрации и централизации в региональных финансах, появлению в перспективе нового, «верхнего» уровня региональных финансов в форме индикативных систем макрорегионов (федеральных округов);

- финансы регионов формируются финансовыми потоками и финансовыми ресурсами всех институциональных субъектов конкретной региональной (муниципальной) территории, в том числе финансами коммерческих организаций реального сектора, банковских структур, фондового рынка, финансов домашних хозяйств;

- общественные финансы, т.е. государственные и муниципальные финансы, являются регулирующей подсистемой региональных финансов, в соответствии с реализацией функций государства в территориальном их проявлении, территориальными потребностями и государственной региональной политикой, межбюджетными отношениями;

- происходящие изменения во внешней и внутренней конфигурации региональных финансов отражают главные направления их модернизации, но

её внутреннее глубинное содержание может быть раскрыто лишь в более конкретном исследовании механизма функционирования и регулирования финансов региона, анализом процессов осуществляемой бюджетной реформы, среднесрочного планирования, модернизации финансов реального и финансового секторов экономики в соответствии с потребностями и приоритетами инновационной стратегии на долгосрочную перспективу.

С учётом проведённого выше анализа финансы региона предлагается регулировать на основе следующих принципиальных концептуальных подходов:

- в разрезе и совокупности секторов экономики субъекта Федерации и крупного региона;
- посредством выражения конфигурации звеньев (финансовых фондов) финансовой системы региона;
- с выявлением и отражением финансовых потоков в финансовой системе субъекта Федерации или крупного региона;
- с отражением регулирующих институтов, функционирующих в регионе.

Данная методология исследования и выражения внутренней конфигурации финансов региона для целей их механизации и регулирования применима, по нашему мнению, как к финансам субъекта РФ, так и к макрорегиону и самому децентрализованному нижнему уровню – уровню муниципальных финансов, в том числе особенно она актуальна в отношении финансов средних, крупных и крупнейших российских городов, прежде всего, городских центров субъектов Российской Федерации, относимых недостаточно обоснованно к сфере муниципальных финансов. Финансы (бюджеты) крупных городов целесообразно считать подсистемой государственной бюджетной системы субъекта Российской Федерации.

Механизм регулирования региональных финансов выполняет направляющую и активную роль по отношению к базисным финансовым связям и процессам, обеспечивая их целевую инновационную и социальную направленность. Поэтому важнейшей задачей региональной политики является формирование и настройка, управление этим механизмом.

На региональном уровне, т.е. в единой общероссийской системе субъектов РФ, и в отдельном регионе формируются и функционируют несколько особенных механизмов региональных финансов, вследствие консолидации, взаимодействия и взаимопроникновения которых формируется общий, интегрированный механизм региональных финансов, включающий в себя две подсистемы инструментов, задач, ресурсов и финансовых потоков: *механизм текущего функционирования*

и механизм развития. Эти механизмы реально существуют в единстве, но при этом различаются по содержанию и целевой направленности. Механизм функционирования обеспечивает текущий финансовый процесс, а механизм развития обеспечивает в регионах использование резервов, накоплений, сбережений, кредитов, дополнительных поступлений из внешних звеньев финансовой системы страны.

Механизм развития (инвестиционно-инновационный механизм) региональных финансов (финансов региона) до конца ещё не оформился, его конфигурация и структура звеньев, субъектов регулирования, потенциал ресурсов и их использование, – всё это актуальные вопросы для исследования и одно из главных направлений модернизации региональных финансов.

Сложность и многоаспектность трансформации региональных финансов в Российской Федерации поставили перед экономической наукой задачу разработки системной эволюционной концепции, которая содержательно раскрывает эволюционно-циклическую динамику модернизации региональных финансов. Одна из коренных особенностей этой динамики проявляется в том, что модернизационный процесс эволюции региональных финансов России происходил и происходит в условиях длительной кризисной траектории, начавшейся «скачком» в рынок в 1992 г., проведением политики «шоковой терапии», ускоренной приватизации, последовавшего вследствие этой политики сжатия государственного сектора в регионах и, как следствие, «сжатия» региональных финансов, в том числе бюджетно-налоговых потенциалов регионов и финансовых потенциалов предприятий реального сектора.

Выход на новую траекторию инновационного роста и социальной ориентированности экономического развития страны определяет необходимость трансформации региональной экономической, в том числе финансовой, и региональной социальной политики. Региональная социально-экономическая политика реализуется разными инструментами и, прежде всего, посредством механизма региональных финансов, т.е. через регулирование финансовых потоков и кругооборотов «горизонтально-территориального» и «вертикально-территориального» типов, нормативно-законодательное регулирование, деятельность субъектов финансово-экономических отношений на федеральном и муниципальном уровнях (институциональный аспект).

В Российской Федерации региональная политика модернизации финансов прошла несколько этапов своего формирования и реализации, осуществляется в нескольких направлениях, различными

государственными институтами федерального и регионального уровней и, как продолжение её на местном «этаже», – муниципальными образованиями, которые являются активными субъектами территориальной политики, играют особенно ответственную роль в проведении социальной политики, с использованием при этом полномочий, инструментов и ресурсов, которые определяются федеральной региональной финансово-бюджетной политикой.

В эволюции формирования и реализации российской региональной политики объективно выделяются три крупных этапа: этап кризисного социально-экономического функционирования территорий (экономический кризис, финансовый кризис, социальный кризис) в 1992–1998 гг.; этап экономической, финансовой и социальной стабилизации и восстановительного экономического роста (1999–2008 гг.); начало этапа переориентации экономики, финансов и социальной среды страны и её регионов на инновационный тип экономического роста и усиления социальной ориентации экономического развития (2007 г. и перспектива до 2020 г.), обременённый, однако, развернувшимся из-за воздействия глобального мирового финансового кризиса во второй половине 2008 г. финансовым кризисом в России, переросшим в экономический кризис, и обозначившиеся проявления социального кризиса (рост безработицы, снижение реальных доходов населения, возникновение неплатежей, в том числе и рост задолженности по заработной плате, существенное снижение веса «среднего класса» и увеличение бедности).

Стабилизационно-инновационный этап 1999–2008 гг. позволил существенно продвинуться в процессе позитивной модернизации региональных финансов, особенно в бюджетной сфере. Однако проблемы недостаточности инновационных и инвестиционных возможностей и потенциалов региональных финансов, в том числе бюджетов субъектов РФ и муниципальных образований, полностью преодолеть на этом этапе не удалось.

Третий этап на современной стадии воспроизводственного процесса показывает наличие возможностей и потребностей, инструментов и ресурсов, позволяющих обеспечивать реальность постановки и решения новых приоритетов, когда более явно обозначаются факторы интенсивного роста, способность экономики и финансов страны и её регионов к социально ориентированному экономическому росту.

Рассматривая этапы эволюционного модернизационного процесса, нельзя не отметить их взаимозависимость, переходность одного состояния системы в другое. «Родимые пятна» предыдущего этапа оказывают весьма существенное влияние на

новые процессы, тормозят их развитие. Регионы оказываются в ещё большей зависимости от этих «родимых пятен», поскольку они характеризуют общую экономическую среду, создаваемую федеральной политикой и общими закономерностями эволюционного процесса в стране.

Модернизационный процесс на уровне региональной экономики и финансов охватывает всю региональную систему и с большей или меньшей степенью проявляется в отдельных субъектах Российской Федерации. Модернизация финансовой системы характеризует процесс её трансформации, изменения внутреннего содержания и внешней конфигурации. Модернизация финансов регионов носит многоплановый характер, поскольку региональная система включает финансовые отношения, денежные потоки и фонды секторов, модернизационные процессы в которых различны по содержанию.

Бюджетная система регулируется изменениями бюджетного законодательства; финансы предприятий зависят от проводимой промышленной политики, законов о банкротстве организаций, рынке ценных бумаг, изменений налогового законодательства и т.д.

Но в целом модернизация финансов есть такой трансформационный процесс, который ориентирован на восхождение к новой системе связей, отношений и инструментов регулирования финансовых потоков. Модернизационный процесс финансов является позитивным, если он реализует тенденции движения к более высокой эффективности и *более социально значимым приоритетам*.

Глубоко инновационным был переход к законодательно установленным в Бюджетном кодексе РФ (на основе Федерального закона № 120-ФЗ от 20 августа 2004 г.) постоянным нормативам распределения ряда федеральных налогов между федеральным бюджетом и территориальными бюджетами (региональными и местными), а именно налога на прибыль, некоторых акцизов и налогов на добычу полезных ископаемых, а в отношении НДС и налога на доходы физических лиц применение принципа одноканальности поступления: НДС полностью в федеральный бюджет, а федеральный налог на доходы физических лиц – полностью в бюджеты регионов. Таким образом, была решена в принципе (но не в количественном выражении) проблема максимально возможной *вертикальной сбалансированности* доходных полномочий и расходных обязательств субъектов РФ.

Бюджетный федерализм приобрёл большую устойчивость и вследствие упрочения системы *горизонтального выравнивания* бюджетной обеспеченности субъектов РФ на основе Федерального фонда финансовой поддержки субъектов РФ

(фонд дотации), Федерального фонда софинансирования расходов (фонд субсидий) и Федерального фонда компенсаций (фонд субвенций).

Тем не менее актуальной задачей остаётся создание эффективных стимулов в развитии собственного налогового потенциала регионов, использование возросших бюджетных ресурсов в процессе модернизации и внедрения новаций в инвестиционно-инновационных целях, особенно для создания новых рабочих мест и предприятий инновационной направленности.

Синтезирующим нормативным актом, отразившим совокупность главных новаций в сфере бюджетных отношений, включая внедрение бюджетирования по результатам, среднесрочное бюджетное планирование, бюджетное программирование и другие новшества, явился Федеральный закон от 26 апреля 2007 г. № 63-ФЗ, существенно изменивший содержание Бюджетного кодекса РФ, в том числе и в отношении формирования стратегических финансовых резервов за счёт *нефтегазовых доходов*.

Оценивая общую методологию модернизации финансовой системы страны, включая региональный уровень, следует, на наш взгляд, определить два новых подхода к проблеме модернизации финансов (прежде всего бюджетов). Во-первых, имеет место *инновационное* преобразование бюджетной системы на основе изменения бюджетно-налогового законодательства. Такая инновационная модернизация может определяться как *формальная* модернизация в положительном понимании самого термина «формальный». Речь идёт о правовой, *законодательной* форме финансовой модернизации. В этом направлении на стабилизационно-инновационном этапе были достигнуты большие положительные результаты, имеет место продвижение вперед.

Во-вторых, инновационная модернизация является не формальной, а *реальной* в том случае, если законодательные и другие нормативно-правовые новации вызывают *изменение направленности финансовых потоков, и что ещё значительнее, ведут к изменению (точнее, росту) финансово-бюджетного потенциала регионального сектора экономики, прежде всего бюджетов регионов (сектора региональных государственных и муниципальных финансов)*. В силу имеющихся взаимосвязей и взаимозависимости возрастание финансового потенциала госсектора и муниципального сектора в регионах будет способствовать и развитию потенциала реального сектора территорий, особенно при активном формировании за счёт и при помощи госсектора производственной, транспортной, коммунальной и социальной инфраструктуры в регионах.

Посткризисная модернизация региональных финансов

Кризисная ситуация в сфере региональной экономики и финансов, начавшаяся в острой форме с конца 2008 г., после относительно стабилизированного развития 2000–2008 гг., не отменяет, а объективно определяет необходимость исследования и предвидения общих перспектив не только преодоления кризиса в этой сфере, период которого будет, очевидно, не слишком длительный (2009–2011 гг.), но в целом в выработке стратегии движения и модернизации региональных финансов и экономики в новом цикле 2009–2025 гг. Понимание определённых длительных закономерностей в движении региональных финансов необходимо для проведения практической, реальной финансовой политики в регионах, а также оценки общей региональной политики федерального центра. Автор, не претендуя на всестороннее раскрытие длительного посткризисного трансформационного процесса в сфере региональной экономики и финансов, очерчивает видение и некоторые свои позиции в этом вопросе. О необходимости развития системы стратегического управления на региональном уровне говорится и в Программе антикризисных мер Правительства Российской Федерации на 2009 г.

Теоретической основой формирования методологии стратегического видения посткризисного развития региональной экономики и региональных финансов в их взаимосвязи и взаимозависимости является, по нашему мнению, общая теория экономической трансформации, которой стало уделяться в России и за рубежом большое внимание, начиная с использования базовых идей больших экономических циклов, представленных в «Капитале» Маркса К., «Теории экономического развития» Шумпетера Й., «Больших циклах конъюнктуры и теории предвидения» Кондратьева Н. и др.

Модернизация, а ещё точнее, инновационное развитие финансов регионов в посткризисном движении должны рассматриваться как необходимое содержание трансформационного процесса в его *перспективном* видении. Модернизацию системы, в том числе системы региональных финансов, не следует рассматривать только в аспекте «догоняющего» развития, как это считают некоторые учёные.

Стратегические траектории региональной экономики и финансов в новом экономическом периоде до 2020–2030 гг. конкретизируются и становятся более содержательными, если исследовать длительный цикл экономической динамики в стране и проблематику развития потенциалов федеральных округов (макрорегионов) и отдельных субъектов Российской Федерации в кризисных и посткризисных фазах. В «Концеп-

ции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.», в которой рассмотрен экономический процесс до 2020 г. и в «Основных параметрах прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020–2030 гг.» (приложение к Концепции), утверждённых Правительством Российской Федерации 17 ноября 2008 г. (распоряжение Правительства РФ № 1662-Р), содержатся материалы, теоретический анализ которых позволяет выявить основную проблематику и общий характер стратегической траектории региональной экономики, стратегические проблемы финансов регионов в длительной перспективе.

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. охватывает, теоретически, среднесрочный десятилетний цикл, а трёхлетнее бюджетное планирование относится, исходя из теории циклов, к краткосрочным циклам, т.е. кратным циклам, или к его отдельной фазе.

В Концепции и Прогнозе разделы, раскрывающие территориальное развитие, вообще не отражают циклический характер в динамике потенциала региональной экономики и её отдельных территорий. Учитывая, что указанные документы, хотя и были утверждены уже в начале развёртывающегося финансово-экономического кризиса в России, однако их разработка экономическими ведомствами осуществлялась в докризисное время, и поэтому не предусматривала кризисную фазу, как начало экономического цикла в развитии экономики и финансов регионов.

Этот момент необходимо учитывать в анализе стратегической траектории финансовых потенциалов страны, макрорегионов, однако кризисная фаза не отменяет общих тенденций и задач в их развитии, а наоборот, как представляется, актуализирует проблемы устойчивости, большей динамичности и эффективности как национальной финансовой системы, так и региональной экономики и финансов.

Вместе с тем на региональном уровне должен существовать и развиваться свой, региональный

механизм регулирования экономической динамики, цикличности, антикризисной политики, в который должны быть включены субъекты Федерации, институты федеральных округов, муниципальные образования, соответствующие региональные и муниципальные финансовые инструменты и ресурсы.

Модернизацию региональных финансов в посткризисном цикле необходимо основывать на возрастании финансового потенциала регионов, совершенствовании институционального регулирования финансов секторов региональной экономики и повышении относительной автономности и способности регионов к саморазвитию, степени инвестиционности и социальности бюджетной системы и воздействия государственной финансовой политики на инновационную направленность частных акционерных предприятий, среднего и малого предпринимательства в субъектах Федерации и макрорегионах.

При любом характере движения макроэкономических параметров в стране в кризисном и посткризисном развитии ещё более усиливается актуальность решения проблемы повышения инициативности, ответственности и эффективности деятельности самих субъектов Федерации, институтов региональной финансовой системы, чтобы модернизация региональных финансов была не «догоняющей» и формальной, а реальной и инновационной, имела глубокую социальную направленность.

Трансформационный процесс региональных финансов объективно может происходить *не сам по себе*, а в *системе* взаимодействующих процессов, институтов и под воздействием *фактора времени* (длительности экономического цикла). Трансформация региональных финансов *напрямую* определяется *федеральным уровнем финансов* и его институтами (Правительством РФ, Минфином РФ, Минэкономразвития РФ) и *происходит в экономических условиях*, экономической среде, которая формируется посткризисной макроэкономической динамикой и типом посткризисной экономической политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Христенко В.Б. Межбюджетные отношения и управление региональными финансами: опыт, проблемы, перспективы. – М.: Дело, 2002.
2. Улюкаев А.В. Проблемы государственной бюджетной политики. – М.: Дело, 2004.
3. Лавров А.М. Бюджетная реформа в России: от управления затратами к управлению результатами. – М.: КомКнига, 2005.
4. Афанасьев М., Кривоогов И. Модернизация государственных финансов. – 2-е изд. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2007.
5. Ларина С.Е. Местные бюджеты в условиях реализации муниципальной реформы: Монография. – М.: Изд-во РАГС, 2008.
6. Ржевская Т.Г. Финансовая система и пропорциональность российского бюджета. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2008.
7. Стародубровская И.В. Бюджетирование, ориентированное на результат, на региональном и муниципальном уровнях: подходы и рекомендации. – М.: ИЭПП.

З.Ф. МАМЕДОВ

д.э.н., профессор Академии управления при президенте
Азербайджанской Республики

СТРУКТУРНАЯ ПЕРЕСТРОЙКА БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ТУРЦИИ ПОСЛЕ КРИЗИСА

Финансовый кризис 2001 г. обернулся для турецкой банковской отрасли крайне тяжёлыми последствиями, для преодоления которых потребовалось около 5 лет. В те времена 21 финансовый институт постигло банкротство, турецкая лира обесценилась на 50%, а реструктуризация и реформы обошлись стране в \$46 млрд.

Принятая 15 мая 2001 г. программа реформирования банковского сектора Турции предусматривала решение двух основных задач – ликвидацию последствий кризиса и реструктуризацию банковского сектора с целью адаптации его к новым макроэкономическим условиям и международным требованиям.

В 2001 г. были внесены существенные поправки в закон о Центральном банке (ТСМБ). ТСМБ стал независимым, и основная цель его деятельности была чётко определена: достижение и поддержание ценовой стабильности. Кроме того, в стране был введён режим плавающего валютного курса, что также внесло вклад в изменение инфляционной динамики. Для того, чтобы отдать должное успеху процесса укрепления доверия к турецкой лире, в январе 2005 г. парламент страны принял Закон о деноминации национальной валюты.

Благодаря грамотным стабилизационным мерам уже в 2002 г. инфляция была снижена до 31%, в 2003 г. – до 16%, а в 2008 году вообще достигла рекордного снижения уровня до 8%. Золотовалютные резервы Турции на 01.01.2008 г. составили 115 млрд долл., их увеличение способствовало укреплению финансовой стабильности страны.

Однако уже в 2007 г. 46 банков страны, которые сформировались в ходе посткризисной консоли-

дации из 80 финансовых институтов, существовавших в 2000-м, обрели должную устойчивость. В немалой мере этому способствовали иностранные инвесторы, в том числе европейские финансовые группы *HSBC*, *BNP Paribas* и другие, которые сейчас контролируют более 16% турецкого банковского рынка.

На 01.01.2009 г. Турция стала 17-й страной в мире и 6-ой в Европе по масштабам экономики, с ВВП в 742 млрд долл. (в 2007 г. – 659 млрд долл.) и объёмом внешней торговли в 334 млрд долл.

Влияние кризиса на реформирование банковского сектора Турции. Финансово-экономический кризис, разразившийся в Турции в феврале 2001 г., стал одним из самых глубоких потрясений, с которым столкнулась страна со времён второй мировой войны. Разрушительные последствия кризиса испытали все звенья турецкой экономики, и в особенности финансово-кредитный сектор.

Становилось очевидным, что для оздоровления ситуации в банковском секторе Турции требовалось проведение срочных и безотлагательных реструктуризационных мер. Исходя из этого правительством и ведущими финансистами страны, при содействии их международных коллег, была разработана широкомасштабная программа реструктуризации банковской отрасли Турции¹ (*Banking Sector Restructuring Program – BSRP*). *BSRP* включала четыре ключевых пакета реформ.

- Реструктуризация государственных банков.
- Быстрая структурная перестройка банков-банкротов, находившихся под контролем Фонда страхования депозитов (*Savings Deposits Insurance Fund – SDIF*).

¹ *Bankacilik sektoru yeniden yapilandirma programi: gelisme programi – BDDK. Kasim 2001. www.bddk.org.tr.*

- Укрепление частных банков.
- Реорганизация и усиление органов банковского надзора и регулятивных институтов.

Реструктуризация государственных банков. Деятельность турецкого правительства в части стабилизации положения в государственных банках предусматривала, в первую очередь, проведение в соответствии с нормами современного банковского бизнеса и требованиями международной конкуренции изменений в таких областях, как организационная структура финансовых институтов и технологическое обеспечение банков.

Наряду с этим, министерство финансов Турции предприняло серьёзные шаги в сфере реструктуризации операционной деятельности государственных банков страны. Количество отделений турецких госбанков было сокращено с 2494 (декабрь 2000 г.) до 1687 (2003 г.), а численность персонала за те же годы – с 61,6 тыс. до 30,9 тыс. Решение вопросов относительно компенсации государственным банкам потерь, связанных с субсидируемым кредитованием, включало два следующих ключевых момента: предотвращение новых подобных убытков и организация надлежащего управления портфелем просроченных кредитов. Общий объём финансовых ресурсов, переведённых в турецкие государственные банки для решения данной проблемы и предоставления дополнительного капитала, составил \$17,4 млрд. Кроме того, с этой же целью краткосрочные задолженности госбанков были ликвидированы, а их процентные ставки по депозитам приведены в соответствие с рыночным уровнем.

Структурная перестройка банков-банкротов, находившихся под контролем Фонда страхования депозитов (SDIF). К началу реализации программы реструктуризации банковской отрасли Турции под контролем SDIF находилось 20 банков (т.е. фактически они были национализированы), из которых в ходе её выполнения 12 были объединены, 5 проданы национальным и зарубежным инвесторам, а лицензию ещё одного банка просто аннулировали.

В интересах ускорения структурной перестройки национализированных финансовых институтов, в них были проведены всеобъемлющие комплексные финансовые и операционные реструктуризационные меры. Краткосрочные задолженности этих банков были ликвидированы, а основную часть их депозитов и вкладов в иностранной валюте перевели в другие банки. Кроме того, серьёзные сокращения коснулись персонала и отделений данных институтов: их кадровая численность была уменьшена с 37,7 тыс. в 2000 г. до 6,35 тыс. в 2003 г., а количество отделений – соответственно с 1815 до 255.

Наряду с этим, была осуществлена продажа большей части дочерних подразделений, имущества

и недвижимости обанкротившихся банков, поступления от которой составили \$308 млн. Кроме того, в рамках программы по взысканию возвращённых кредитов национализированных банков (значительная часть этих займов в своё время была выдана акционерам этих финансовых институтов) SDIF подписал соглашения по реструктуризации и постепенному погашению обязательств более чем с 1 тыс. крупных должников.

Укрепление частных банков. Мероприятия по укреплению частных банков, чьи финансовые организационные структуры и результаты деятельности в части получения прибыли были серьёзно ослаблены из-за кризисов 2000–2001 гг., стали неотъемлемым элементом программы реструктуризации банковской отрасли Турции. Первые шаги в этом направлении были сфокусированы на укреплении структуры капитала частных банков, для чего Министерство финансов и ЦБ Турции разработали специальную программу *Bank Capital Strengthening Program*, предусматривавшую проведение трёхэтапного аудита во всех 25 турецких частных банках, в ходе которого во внимание принимались такие аспекты, как уровень капитальной базы, корректировка объёмов резервных фондов для покрытия невозвращённых кредитов, положительные изменения в управлении рыночным риском и др. В результате этого были определены три банка, которые нуждались в увеличении объёмов собственного капитала. Их потребности в дополнительных средствах были обеспечены за счёт средств акционеров и/или предоставления субординированного займа со стороны SDIF.

Благодаря предпринятым реструктуризационным шагам совокупная капитальная база частного банковского сектора Турции к 2003 г. возросла до \$11,9 млрд, что дало возможность увеличить прибыльность турецких частных финансовых институтов, доведя их средний коэффициент достаточности собственного капитала до отметки 15,8% (при международной минимальной норме 8%).

Реорганизация и усиление органов банковского надзора и регулятивных институтов. Одновременно с финансовой и операционной реструктуризацией банковского сектора Турции активно регулировалась юридическая и правовая деятельность финансовых институтов страны. Эти мероприятия, проведённые в соответствии с требованиями международных финансовых организаций, обеспечили усовершенствование отраслевой системы банковского надзора и контроля, рост конкурентоспособности национально-го финансового сектора и укрепление доверия клиентов к национальным банкам. На этой основе были разработаны новые регулятивные нормативы

с целью предотвращения выдачи рискованных кредитов, ограничения долевого участия банков в небанковских финансовых институтах, подготовки и обнародования балансовых показателей банков в соответствии с международными бухгалтерскими стандартами. Кроме того, была существенно обновлена действующая нормативная база в таких сферах банковского бизнеса, как достаточность капитала, форексные операции, внутренний банковский контроль и управление риском, программы обеспечения (гарантии) вкладов, стандарты прозрачности в отношении финансовой отчётности компаний, банковские резервы для покрытия сомнительных займов и пр. [13].

Основным направлением в реформировании банковской системы Турции являлось усиление финансовой и операционной независимости Совета по банковскому регулированию и надзору (*BDDK*).

Деятельность специализированного органа надзора за деятельностью кредитных организаций (*Bankcılık Düzenleme Ve Denetleme Kurumu*). В целях решения проблем банковского сектора после кризиса *Türkiye Büyük Millet Meclisi (Parlament)* 18 июня 1999 г. принял новый закон о банках № 4389 (статья 97, пункт 3), который предусматривал создание специализированного органа надзора за деятельностью кредитных организаций – *Bankcılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK)*.

Совет по контролю и упорядочению деятельности банков приступил к осуществлению своих полномочий в полном объёме в августе 2000 г. Совету передали в ведение, на правах его подразделения, основанный ранее и действовавший при ЦБТР Фонд страхования депозитов. Как подчеркивалось в «Письме о намерениях» от декабря 1999 г., с точки зрения соблюдения банками рыночной дисциплины крайне важно изъятие банка-банкрота из рук владельца и передача его Совету, быстрое вмешательство которого защитит интересы клиентов и кредиторов банка. Поэтому Совет наделён полномочиями вмешиваться в деятельность любого банка, которому угрожает банкротство, чтобы минимизировать издержки банкротства для правительства и Фонда и обеспечить, таким образом, упрочение банковской системы. В первую очередь, имеются в виду банки, имеющие ослабленную финансовую структуру, не способные поддерживать достаточный уровень деятельности [17].

В 2001 г. Советом по банковскому регулированию и надзору была завершена разработка и началось осуществление следующих мер по реструктуризации государственных банков:

1. Казначейство эмитировало государственные ценные бумаги на сумму 19 млрд долл. США для покрытия убытков госбанков.

2. Казначейство выделило 2,9 млрд долл. США на увеличение капитала госбанков.

3. Внесены поправки в существующее законодательство с целью предотвращения накопления убытков госбанков в будущем.

4. Часть краткосрочных обязательств госбанков финансовым рынкам была покрыта ликвидностью Центрального Банка путём продажи государственных ценных бумаг.

5. Сокращение персонала госбанков.

6. Приватизация Ипотечного Банка¹.

За период с сентября 1999 г. по декабрь 2003 г. *BDDK* распространил действие специальных режимов на 31 банк, что обеспечило их последующую реорганизацию. Суммарные убытки 12 проблемных банков составили 11,3 млрд долларов [14].

Структура собственности банковского сектора Турции. Отличительной чертой банковской системы Турции является преобладание универсальных банков, которые осуществляют весь спектр финансовых услуг. Если принять за основу классификации форму собственности, то сектор можно поделить на: банки с государственным капиталом, банки с иностранным капиталом и частные банки с турецким капиталом. Действующие в Турции кредитные организации подразделяются в зависимости от сферы их деятельности на коммерческие, инвестиционные и банки развития.

В 2008 г. продолжился рост соотношения большинства ключевых показателей, характеризующих роль банковского сектора в экономике, и ВВП. Отношение активов банковского сектора к ВВП увеличилось на 6 процентных пунктов и достигло 47,8 %. Отношение кредитов нефинансовым организациям и физическим лицам к ВВП увеличилось на 1,7 процентного пункта и достигло 40,2 %. При этом отношение активов уменьшилось на 1,4 процентного пункта – 66% (*табл. 1*).

Сегодня в результате активных приватизационных и консолидационных процессов частные коммерческие банки занимают лидирующие позиции в Турции как по числу, так и по сумме своих активов. На конец 1996 г. в Турции функционировали (за исключением Центрального банка) 69 банков. В 1999 г. их количество увеличилось до 81, однако к началу 2008-го, после серии ликвидации слабых финансовых структур и активных процессов консолидации, количество банков уменьшилось до 45² (*табл. 2*).

¹ *BDDK, Yıllık rapor – 2002.*

² *Türkiye Bankalar Birliğinin yıllık raporu. Bankalarımız 2008, mayıs 2009.*

Таблица 1

Финансовая глубина банковского сектора (БС) Турции(%)

	Депозит /ВВП	Кредит /ВВП	Кредит/депозит	Активы БС/ ВВП
2004	35,2	19,8	56,3	54,8
2005	38,8	25,3	65,3	62,7
2006	40,6	30,0	74,0	65,9
2007	42,3	35,1	82,9	67,0
2008	44,6	39,7	89,0	66,0
01.01.2009	47,8	40,2	83,9	66,0

Источник: *Finansal Estikrar Raporu – Mayıs, 2009.*

Таблица 2

Численность банков в Турции (на конец года)

Банки	2002	2007	2008
Коммерческие банки:	40	33	32
Государственные банки	3	3	3
Частные банки	20	11	11
Банки в структуре TMSF	2	1	1
Иностранные	15	18	17
Банки инвестиционные и развития	14	13	13
Всего	54	46	45

Источник: *Turkiye Bankalar Birliyi (TBB).*

Таблица 3

Долевая структура активов, кредитов и депозитов банковского сектора Турции

	2002			2007			2008		
	активы	депозиты	кредиты	активы	депозиты	кредиты	активы	депозиты	кредиты
Коммерческие банки:	96	100	89	97	100	96	97	100	96
Государственные банки	36	39	20	29	36	23	29	36	24
Частные банки	56	58	65	52	50	55	52	51	55
Иностранные банки	3	2	4	15	14	19	15	13	18
Инвестиционные и банки развития	4	0	11	3	-	4	3	0	4
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Рассчитано: *Turkiye Bankalar Birliyinin Yillik raporu – 2008, Mayıs 2009.*

В результате кризиса 2001 г. процесс слияния и поглощения банков принял более широкие масштабы. В течение нескольких лет из банковской статистики по некоторым причинам (слияние, поглощение и, в особенности, банковские кризисы 2001 г.) исчезли названия двадцати девяти банков [14].

Итак, к концу 2008 г. в Турции функционировало 45 банков, из них: 32 составляют коммерческие банки, 13 – банки инвестиционные и развития. Из коммерческих банков: 3 являются государственными коммерческими банками, 11 – частными национальными, 17 – иностранными банками и 1 банк входит в структуру управления Фонда страхования депозитов Турции (TMSF). Из 13 банков инвестиционных и развития 3 государственных, 6 частных и 4 иностранных¹.

Как видно из таблицы 3, в банковском секторе Турции ведущая роль принадлежит коммерческим банкам. На их долю приходится более 96% всех активов банковского сектора страны.

Турецкие частные коммерческие банки по объёму активов занимают лидирующие позиции. На конец 2008 г. доля частных банков в совокупных активах составила 52%.

Активы иностранных банков к активам банковского сектора составили 16% в 2008 г. против 3% в 2002 г.

Итак, несмотря на наличие 45 банков, уровень концентрации и централизации банковского капитала в Турции очень высок. В результате концентрации финансовых ресурсов определилась пятерка лидеров рынка банковских услуг, которые занимают преобладающие позиции в банковском секторе. *TC Ziraat Bankasi, Turkiye Is Bankasi, Turkiye Garanti Bankasi, Akbank* и *Yapi ve Kredi Bankasi* владеют 62% активов и 65% депозитных ресурсов сектора. Совместно с ещё пятью банками – *Turkiye Halk Bankasi, Turkiye Vakıflar Bankasi, Finans Bank, Denizbank* и *Turk Dis Ticaret Bankasi* – им принадлежит 85% общего объёма активов в банковской системе страны.

¹ *Turkiye Bankalar Birliyinin yillik raporu. Bankalarimiz. – 2008. www.tbb.org.tr.*

Таблица 4

Группировка коммерческих банков по величине активов (01.01.2009 г., млрд \$)

млрд	+0- 2	2-5	5-10	10-20	20-40	40+
Коммерческие банки	14	4	4	3	2	5
Государственные банки					2	1
Частные банки	3	3	2			4
Иностранные банки	10	1	2	3		
ФСДТ	1					
Инвестиционные банки	10	3				
Сектор	24	7	4	2	2	5

Источник: *TBB.banklarimiz 2008. Mayıs 2009. i- 42.*

Таблица 5

Доля иностранных коммерческих банков в совокупной банковской системе

Название банков	Активы	Кредиты	Депозиты
HSBS Bank	2,5	3,5	2,1
Denizbank	2,7	3,9	2,6
Finansbank	3,9	5,3	3,6
Остальные	7,9	6,3	5,7
Доля иностранных банков в совокупной банковской системе	16	19	14

Расчитано: *Turkiye Bankalar Birliyi (TBB). Yillik rapor 2008. Istanbul 2009. Tablo 1.*

По данным Ассоциации Турецких Банков (*TBB*) на конец 2008 г. всего пять банков имели актив свыше 40 млрд долларов. Активы от 20 до 40 млрд долларов имеют всего 2 банка (*табл. 4*).

Активы иностранных банков по сравнению с национальными очень малы. Всего 4 иностранных банка имеют активы от 10 до 20 млрд долларов.

Итак, в банковском секторе страны происходят процессы централизации, слияния и поглощения банков, что ведёт к усилению позиций крупных банков.

После банковского кризиса 2001 был расширен процесс участия иностранного капитала в турецкой банковской системе. Число филиалов иностранных банков постоянно растёт. Если в 1990 г. их было 4, то в конце 2007 г. стало 18, а если доля иностранных банков в активах банковской системы в 1990 г. составляла – 3 %, в 1995 – 4 %, в 2000 г. достигла 5 %, а к концу 2008 г. уже составляла 16 %.

В числе банков-нерезидентов, совершивших финансовые вливания в банковскую сферу Турции, значатся британский *HSBC*, итальянский *Unicredit Banka di Roma*, французский *BNP Paribas* и другие ведущие европейские финансовые структуры.

11 декабря 2001 г. британский *HSBC* Банк выкупил акции у обанкротившегося турецкого банка – *Demirbank* (до того, как в декабре 2000 г. в Демирбанке было введено внешнее управление, он был одним из крупнейших частных банков страны) на сумму 350 млн долл. и *HSBC* Банк стал первым иностранным финансовым институтом,

вложившим средства в банковский сектор Турции, ослабленный финансовым кризисом [12].

Стратегии западных банков на турецком рынке различаются. Некоторые предпочитают сконцентрироваться на обслуживании определенной ниши рынка, другие предлагают полный набор финансовых услуг. Например, британский банк *HSBC* выстраивает свою деятельность на широкой сети отделений, для этого банка основным является развитие частного банкинга. Стратегия британского банка заключается в органическом росте на турецком рынке и принципиальном отказе от тактики поглощений, которую широко используют конкуренты.

На настоящий момент *HSBC* банк по объёму активов на турецком банковском рынке на десятом месте.

В 2003 г. турецкий *Finansbank*, восьмой по величине финансовый институт страны с 14 млрд активов был приобретён банком Греции – *National Bank (NBG)*, который купил 46% акций *Finansbank* за 2,3 млрд евро. Сумма сделки в 2,3 млрд евро означает, что банк был оценён с коэффициентом 3,8 к размеру собственного капитала¹.

В 2005 г. *GE Consumer Finance* (крупный финансовый институт *GE Consumer Finance*, занимающийся потребительским кредитованием) оплатил 1,55 млрд долларов за 26%-ную долю в *Garanti bank* с более чем 500 отделениями, который занимает четвёртое место в Турции по размерам активов.

¹ *Turkiye Bankalar Birliyinin yillik raporu. Bankalarimiz 2007, mayis 2008.*

В 2005 г. Голландско-бельгийская финансовая группа *Fortis* купила *Dişbank* за 1,26 млрд долларов.

В ноябре 2005 г. лондонская группа *White case London capital markets* провела на бирже Стамбула первичное публичное размещение акций *Vakiflar Bankasi* (шестой по величине актива). Три четверти акций иностранные инвесторы оценили в 1,28 млрд долларов.

В феврале 2006 г. французская банковская группа *BNP Paribas* купила 50% акций *Turk Ekonomi Bankası A.S.*, этот банк двенадцатый по размеру активов среди банков страны и ведущий банк в области документарных операций (аккредитивы, документарное инкассо, банковская гарантия), а также в обслуживании корпоративного сектора.

В апреле 2003 г. *National Bank of Greece* приобрёл *Finansbank* – восьмой по величине банк в Турции. *National Bank of Greece* стал первым греческим банком, рискнувшим сделать крупное приобретение в Турции, до этого считавшейся весьма неблагоприятным рынком для вложения средств по политическим мотивам. Сейчас ситуация изменилась. У Турции появились перспективы вступления в ЕС (в последние годы Греция входит в число наиболее активных сторонников членства Турции в ЕС), отмечено политическое сближение с другими государствами, динамично развиваются торговые отношения с Грецией [15].

В мае 2006 г. *Eurobank (Luxemburg)*, который до этого уже контролировал стамбульскую брокерскую фирму, заплатил €140 млн за 70% акций *Tekfenbank* – небольшого финансового института с рыночной долей менее 1%, имеющего 31 отделение на западе Турции. Главный акцент *Tekfenbank* делает на обслуживании малых и средних предприятий. *Tekfenbank* входил в группу *Tekfen*, имеющую интересы в строительной отрасли и аграрном бизнесе, которая сохранила за собой 30% акций *Tekfenbank*. *Eurobank* планирует к 2010 г. расширить сеть отделений в Турции до 100 и, в первую очередь, ориентируется на малый и средний бизнес, а также на корпоративных клиентов¹.

В ноябре 2006 г. турецкая *Anadolu Grubu*, которой принадлежит *Alternatifbank*, подписала контракт с греческим *Alpha Bank* о создании финансового холдинга, в котором каждый из финансовых институтов будет обладать 50% акций; управление холдингом также будет осуществляться на равных условиях.

В марте 2007 г. мировой гигант «Ситигруп» приобрел 20% акций «Акбанка», одного из крупнейших

банков Турции. Сделка составила 3,1 млрд долл. Таким образом «Ситигруп» заявил о своем намерении укрепиться и развиваться на турецком рынке².

Итак, можно привести несколько основных факторов экспансии иностранных банков на турецком рынке после кризиса:

- серьёзное увеличение инвестиционной привлекательности Турции, выразившееся в том числе в присвоении хороших суверенных рейтингов ведущими рейтинговыми агентствами;
- высокий потенциал турецкого рынка: средний возраст населения составляет в стране всего 27 лет;
- резкий рост объёмов и доходности турецкого банкинга;
- стабилизация курса национальной валюты.

Но, несмотря на возросшее давление извне после финансовых кризисов, турецкие банки по-прежнему занимают господствующие позиции по большинству основных банковских операций.

Развитие кредитных операций банков с нефинансовым сектором экономики явилось основным фактором роста активов банковского сектора после кризиса 2001 г.

В последние несколько лет наблюдался резкий рост показателей кредитования как в абсолютном выражении, так и по отношению к ВВП.

Годы	2002	2003	2004
Кредит/ВВП	14,0	14,6	19,8

Годы	2005	2006	2007	2008
Кредит/ВВП	25	30	35	40,2

Рассчитано: *TBB. Banklarimiz 2009, tablo1.*

Общая сумма кредитов по секторам экономики на 01.01.2008 г. составила 241,916 млн долл., из них 75% были выданы в национальной валюте, 25% в иностранной валюте. В условиях быстрого роста объёмов кредитования уровень просроченной задолженности продолжает сохраняться на достаточно низком уровне – 3,4%.

В структуре кредитного портфеля банковского сектора 68% составляют корпоративные кредиты и 32% индивидуальные кредиты. В структуре корпоративного кредитного портфеля удельный вес промышленного сектора составляет 37%, кредиты в сферу торговли 13%, в сферу услуг – 13% и 7% строительный сектор³.

Стремительный рост потребительского кредитования – одна из наиболее значимых тенденций развития банковского сектора последних лет.

Постоянная высокая инфляция мешала развитию турецкого рынка потребительского кредито-

¹ *TBB. Yillik rapor, 2007.*

² www.bddk.org.tr

³ *TBB. Banklarimiz 2008, I – 32.*

вания, который очень сильно отстал в своём развитии от уровня западноевропейских стран. После того как инфляция была взята под контроль, данный рынок рос значительными темпами в течение нескольких лет.

Если доля потребительского кредитования в кредитном портфеле банковской системы составила на начало 2003 г. 6%, то на 1 января 2009 г. достигла 22%. Увеличение объёма банковских кредитов, особенно потребительских, отражает распространение в Турции западных моделей потребления («жизни в кредит»). Однако, особенность современного потребительского кредитования в Турции – его сосредоточенность в крупных городах: почти 50% всех выданных кредитов приходится на Стамбул.

Мы считаем, дальнейшее развитие этого сектора пойдёт по двум направлениям: первое – через постоянно растущие сети банковских филиалов, второе – так называемый активный ритейл через торговые сети (через финансовые компании).

Удельный вес ипотечного кредита в совокупном кредитном портфеле составляет 10% (в 2002 г. был равен 1%). В 2002 г. только 3% покупок домов финансировалось банками через ипотеку. Такой слабый интерес населения к закладным был связан с высокой инфляцией и, соответственно, высокими процентными ставками на ипотечные кредиты [1].

Доля ипотечных кредитов в турецком ВВП составляет всего 5%, в отличие от 55% в США и 40% в среднем по Европе. Ситуация с ипотечным рынком практически не изменилась и тогда, когда в стране начался бум в сфере недвижимости. Основными покупателями жилья в курортных зонах были европейцы, которые предпочитали брать кредиты в собственных странах. Поэтому ипотечного кризиса в Турции просто не может быть.

В конце 2008 г. количество Интернет счетов в Турции превысило 5169 млн. Клиентами Интернет банкинга являются: 89% – физические лица, 11% – корпоративные клиенты. Услуги Интер-

нет банкинга в Турции имеют большой потенциал развития, который повлияет не только на изменение способа дистрибуции услуг, но также и на способ функционирования банков¹.

При этом турецкие банки, наученные опытом прошлого кризиса, ощутимо уменьшили кредитование, хотя они и так практически не кредитовали под бизнес-планы и без серьёзного обеспечения. Теперь же они ещё больше ужесточили свои требования, поскольку их доступ к иностранным источникам капитала резко сократился.

На протяжении последних двух лет основными потребителями кредитов были компании из сегмента малого и среднего бизнеса, и именно они наиболее уязвимы к экономическому спаду. Правда, в Турции этот сегмент состоит, в основном, из семейных фирм, которые склонны к дефолтам гораздо меньше, чем их коллеги из других стран: они не подвергаются давлению со стороны рынков капитала и собственных акционеров. Поэтому, даже если количество дефолтов увеличится, убытки банков все равно будут гораздо меньшими, чем у финансовых институтов западных стран. При этом ипотека составляет всего 6% от совокупных банковских активов, поэтому кризис на рынке недвижимости не создаст отрасли серьёзных проблем.

Ещё одно преимущество турецких банков заключается в том, что они не увлекались играми с кредитными деривативами. Высокая прозрачность их финансовой отчётности даёт возможность утверждать, что у них нет значительных внебалансовых обязательств такого типа.

Ещё одно преимущество турецких банков заключается в том, что у них отношение заёмного капитала к объёму депозитов составляет менее 90%, что даёт им возможность увеличивать активы за счёт депозитов, а не наращивать международные займы. Практически все турецкие банки практикуют именно такую бизнес-модель: они финансируют кредиты и расширения, в первую очередь,

Таблица 6

Показатели эффективности турецкого банковского сектора

	Рентабельность активов(ROA)		Рентабельность капитала(ROE)	
	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2008	01.01.2009
Коммерческие банки	2,5	1,7	20,9	16,4
Государственный банк	2,8	1,9	26,8	22,5
Частные банки	2,4	1,8	19,9	15,8
Банки в упр.ф.	12,4	9,6	15,7	12,2
Иностранные банки	2	1,3	15,2	10,5
Банки инвестиционные и развития	4,6	4	9,6	8,7
Банковский сектор	2,6	1,8	19,5	15,4

Источник: *TBB. Yillik rapor*, 2008. *Mayis*, 2009. I – 48.

¹ *TBB. Banklarimiz* 2007, I – 44.

за счёт депозитов. В условиях кредитного сжатия и ухудшения ситуации на рынках секьюритизации и синдицированных заимствований эта модель обеспечивает им неплохие преимущества. Тем более, что оттока депозитов можно особо не опасаться: турецкое правительство гарантирует их в сумме до 50 тыс. турецких лир, что превышает средний годовой доход на душу населения. Правда, некоторые аналитики опасаются, что отток, всё-таки, может начаться, поскольку другие европейские страны обеспечили неограниченные гарантии по депозитам, так что турецкие банки могут утратить деньги самых состоятельных вкладчиков.

Финансовые результаты банковского сектора. В мировой практике средней нормой прибыли на собственный капитал считается 15%. Показатели рентабельности банковского сектора за последние годы сохраняются на достаточно высоком уровне, а рентабельность капитала по-прежнему превышает аналогичные показатели по экономике в целом. В Турции этот показатель по состоянию на 01.01.2008 г. равен 19,5%. У основных конкурентов Турции в Европе (Англия, Германия, Испания, Франция и Италия) он был равен 18,6%. Рентабельность активов кредитных организаций выросла с 2,3 в 2005 г., до 2,6% в 2007 г.

Деятельность турецких банков в международном плане. Ведущие национальные банки Турции уже в первой половине 90-х годов начали создавать «дочерние банки» в странах СНГ и в последние пять лет они существенно активизировали свою деятельность на международных рынках.

Усиление присутствия турецких банков за рубежом способствовало приходу в зону деятельности этих банков турецких производственных компаний, опиравшихся в своих усилиях на конкретные турецкие банки, с которыми они накопили опыт сотрудничества в собственной стране.

В основном турецкие банки за рубежом обслуживают интересы турецких компаний, предостав-

ляя услуги торгового финансирования, расчётно-кассовое обслуживание и розничные услуги.

Особую активность проявил крупнейший Государственный Сельскохозяйственный банк Турции (*T.C. Ziraat Bankasi*), при участии которого были созданы совместные банки в четырёх тюркских республиках: Азербайджане, Казахстане, Туркменистане и Узбекистане [16].

T.C. Ziraat Bankasi является лидером среди турецких банков, которые имеют «зарубежных дочек» и филиалы. Этот банк представлен в семи странах мира – в Германии, Боснии и в странах СНГ, где имеет пять «зарубежных дочек», кроме того, у него есть отделения в США, Англии, Пакистане и Афганистане.

На втором месте – *Yapi ve Kredi Bankasi*, он представлен в четырёх странах: Швейцарии, Германии, Нидерландах и в России.

В России число «зарубежных дочек» турецких банков четыре: *Denizbank Moscow*, *Ziraatbank (Moscow)*, *Garanti Bank Moscow*, *Yapi ve Kredi Moscow*.

Два турецких банка в России имеют представительства: *Garanti Bank* и *Yapi ve Kredi Bank*.

Объём турецкого банковского капитала в России составляет 129 млн долларов¹.

Сравнительные характеристики развития банковской системы Турции и стран ЕС. После банковского кризиса турецкой банковской системе удалось далеко продвинуться в направлении создания финансовых систем, управляемых рыночными механизмами. В порядке подготовки к вхождению в ЕС Турция провела большую работу в плане внедрения *acquires communities* – свода законов, формирующих юридический фундамент общего рынка, и в результате его правовые и регулятивные системы вплотную приблизились к европейским стандартам.

Тем не менее, несмотря на значительный прогресс, которого достигла турецкая банковская сис-

Таблица 7

Основные показатели банковской системы Турции, России и некоторых стран ЕС

	Капитал банков/ВВП	Актив банков/ ВВП
Австрия	27	334
Нидерланды	19	378
Германия	14	306
Франция	20	382
Англия	26	285
Россия	9	61
Турция	13*	67

Источник: *Милюков А.М.* Развитие банковской системы России //АРБ. Каспийская международная конференция, Баку, 8 апреля 2008.; * *BDDK*.

¹ *Turkiye Bankalar Birliyinin yillik raporu. Bankalarimiz 2008. tablo 17.*

тема за последние пять лет, уровень её развития всё ещё весьма невысок. Пока что ни один турецкий банк не входит в рейтинг крупнейших банков мировой экономики, определяемый ежегодно газетой «*Financial Times*»¹.

По многим показателям турецкая банковская система отстаёт от систем ряда стран Евросоюза. Отношение объёма банковских активов к ВВП в Турции составляет 67%, тогда как в странах еврозоны этот показатель превышает 200%. Даже активы банков новых членов ЕС, таких как Венгрия, составляли 72% ВВП, в Чехии – 82%, не говоря уже о финансовых гигантах континента (Германия – 306%, Франция – 382%, Нидерланды – 378%, Англия – 285%). Аналогичная ситуация наблюдается и с депозитами: в Турции их сумма составляет 41,7% от ВВП, в отличие от 150% в еврозоне. Отношение суммы предоставляемых банками кредитов к ВВП составляет в Турции 33,4%, тогда как в странах Европы этот показатель стабильно превышает 100%².

Совокупный объём турецкой ипотеки составляет 5 % от ВВП. В странах Прибалтики этот показатель равен 12–14%, в Испании – 40%, в США – 64%, в Нидерландах – 110%.

Действительно, как свидетельствуют данные таблицы 7, уровень капитализации турецких банков остаётся крайне низким.

Итак, для того, чтобы добиться вступления в ЕС, Турции придётся коренным образом модернизировать свою инфраструктуру, в том числе сектора финансовых услуг.

Основные проблемы и перспективы развития банковской системы Турции

Местные кредитные институты, пережив активизацию процессов слияний и поглощений, всё ещё страдают от нехватки внешних инвестиций, несмотря на последнее расширение объёмов иностранных капиталовложений.

Высокая инфляция, завышенные реальные процентные ставки и значительные издержки долгое время препятствовали развитию турецкого кредитного рынка. Банки в таких условиях просто не имели права предоставлять большие займы, поскольку большинство проектов были слишком рискованными, а компании редко когда могли гарантировать возвращение предоставленных средств. Сегодня ситуация изменилась, но банки пока боятся разворачивать активную политику экспансии на рынке кредитования.

Правда, в последние годы ситуация явно изменилась в лучшую сторону. Уровень инфляции

и размеры процентных ставок уменьшились, произошла централизация финансовых средств внутри самой банковской системы, кроме того, сегодня представители сферы бизнеса не только морально готовы, но и в самом деле способны использовать кредитные средства банков для развития своей деятельности. Однако сами финансовые институты, опасаясь повтора ситуации 2001 г., когда уровень безвозвратных кредитов составил более 20%, не спешат пока полностью «открываться» потенциальным клиентам.

Снижение инфляции и уменьшение процентных ставок вынуждает банки искать новые способы получения прибыли. Если ранее финансовые институты получали большую часть доходов от операций с государственными ценными бумагами, то сейчас этот источник прибыли потерял былую привлекательность. До кризиса основными источниками прибыли турецких банков являлись сделки с государственными ценными бумагами, а не традиционные банковские операции. Тот факт, что основными источниками прибыли турецких банков до кризиса являлись операции с облигациями казначейства, послужил для некоторых аналитиков основанием заявить, что «турецкие банки делают свои деньги на государстве» [10].

Улучшение экономической и финансовой ситуации в Турции стало толчком к пересмотру кредитных рейтингов. В августе 2006 г. агентство *S&P* повысило долгосрочный валютный суверенный рейтинг Турции от *B+* до *BB*, отметив, что такой шаг обусловлен успехами, которые делает Турция на пути к прочной экономической стабильности, и уверенностью в том, что страна будет продолжать проводить жёсткую макроэкономическую политику. В том же месяце *JP Morgan* перевёл турецкие государственные облигации из категории «недооценённых» в категорию «рыночно взвешенных», поскольку индексные инвесторы всё больше стали приобретать данные ценные бумаги. Почти до 8% выросла и доля Турции в индексе *JP Morgan Emerging Markets Bond Index*. Агентство *Fitch Ratings*, несмотря на позитивную перспективу, пока оставило Турцию в категории «В».

Турецкие ценные бумаги пользуются всё большим спросом со стороны инвесторов. Стабилизационная программа дала свои результаты, и перспективы развития страны выглядят вполне позитивными. Ожидаются новые займы от МВФ, активно развивается предпринимательство, инвесторы с оптимизмом относятся к перспективам членства Турции в ЕС. Принципиальное решение

¹ *International Financial Statistics*. 2007. May. Washington DC. IMF, 2007.

² См. Ведомости. – 2008. – 30 июнь. В 01.

о допуске Турции в Европейский Союз добавит доверия со стороны международных инвесторов.

Несмотря на утверждения, что банковская отрасль Турции вполне жизнеспособна и даже увеличила свои прибыли до \$11 млрд за первые три квартала текущего года, правительственные чиновники не слишком рассчитывают на финансовые институты в сфере борьбы с экономическим кризисом. Фактически они устранили банки из этой борьбы. Вероятно, правительство удовлетворилось тем фактом, что ему не придётся, по крайней мере, заниматься спасением финансовых институтов, как это делают США и европейские страны. Премьер-министр Реджеп Тайип Эрдоган сообщил, что правительство подготовило антикризисный пакет, чтобы помочь компаниям реального сектора экономики пережить самые трудные времена. Финансирование этой программы правительство планирует обеспечить за счёт средств, которые рассчитывает получить от международных организаций – Мирового банка, Исламского банка развития, Европейского инвестиционного банка (*EIB*) и ЕБРР – по низким ставкам и на приемлемых условиях.

В первую очередь правительство стремится ограничить рост безработицы и с этой целью в 2009 г. предоставило несколько миллиардов лир предприятиям малого и среднего бизнеса (*SME*). Заём от ЕБРР в сумме до 250 млн долл. предназначен для поддержки пищевой промышленности и энергетики. Фонды *EIB* планируется использовать для помощи крупным корпорациям и тем компаниям *SME*, которые окажутся наиболее уязвимыми.

Следует также подчеркнуть, что ведущие турецкие банки уже приступили к подготовке к вступлению в новую конкурентную среду, зарождающуюся в финансовой отрасли страны; в турецком банковском секторе ярко выраженной тенденцией является внедрение новых финансовых продуктов и повышенный интерес к ипотечному кредитованию. Банки в последнее время инвестируют значительные средства в новые финансовые продукты и фокусируют внимание на улучшении качества и эффективности своей операционной деятельности. С учётом вероятной активной интервенции зарубежных финансовых институтов в банковскую отрасль Турции, местные банки прекрасно осознают, что выжить им в этой конкурентной борьбе помогут, в первую очередь, жёсткое управление риском и сокращение расходов.

Но, как бы там ни было, факт остается фактом: прошедший через все перипетии реструктуризации и начавший новую жизнь национальный банковский сектор уже в состоянии в полной мере содействовать дальнейшему социально-экономическому развитию Турции.

Заключение

Таким образом, положительное влияние кризиса заключается в том, что именно он инициировал возможность реформирования турецких банков, их оздоровление, повышение их конкурентоспособности на мировых финансовых рынках.

Развитие банковского сектора Турции в рамках реализации программы модернизации позволило в значительной степени сократить разрыв с основными европейскими банковскими системами в плане конкурентоспособности и финансового потенциала банков, оптимизации структуры собственности, позиционирования на международных рынках и обеспечения необходимого уровня доходности.

Таким образом, в результате реализации разработанной правительством Турции широкомасштабной программы реструктуризации банковской отрасли страны удалось добиться следующих результатов:

- национальный банковский сектор стал более прозрачным и встал на путь консолидации;
- роль государственных банков и национализированных банков в управлении фонде страхования вкладов (*TMSF*) в структуре банковской системы Турции существенно сократилась;
- финансовый риск турецкого банковского сектора был уменьшен до управляемых пределов;
- укрепилась структура капитала национальных банков;
- показатели прибыльности турецких банков значительно улучшились;
- возобновился подъём в турецком банковском секторе.

Итак, модернизация банковского сектора ещё не закончена, и реформа банковского сектора является приоритетным направлением политики правительства страны. В Турции большинство основных правовых норм сейчас модернизированы или модернизируются и приводятся в соответствие с законодательством ЕС, что связано со скорым вступлением Турции в ЕС.

ЛИТЕРАТУРА

1. Bankacılık Dьzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK). Finansal piyasalar raporu / Aralik 2007. Sayi: 8.
2. Bankacılık Dьzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK). Bankacilikda yapisal gelismeler. Yillik. – Aralik 2007. – Sayi: 2.

3. *Erdonmez P.A.* Ekonomik kriz sonrasi kurumsal yeniden yapilan suresi // TBB. Bankacilar. Sayi 43 – Aralik 2002. – 67–82 s.
4. *Karacan Ali Ehsan* (1999). Yükselen Ekonomilerde Bankacilik Krizleri, Kucukler ve Politika Sezenekleri. Эстанбул, Дьнуа Яууинцилик.
5. *Karluk R.* Turkiye ekonomisi. Istanbul 2002.
6. Turkiye Cumhuriyyet Merkez Bankasi. Yillik Rapor. – Ankara, 2008.
7. TBB.Bankacilik krizlerinin cozumu ve Banka yeniden yapilandirmasinda izlenen temel politika ve uygulamalar.TBB. – Nisan 2001.
8. TBB-nin 2004 Turkiye Iktisat Kongresi Raporu. 5–9 Mayıs 2004// TBB. Bankacilar. Sayi 49 – Haziran 2004. – 68–100 s.
9. Turk Bankalik sektorunda kriz. Ankara,Nobel dagitim. Ekim, 2001.
10. *Мамедов З.Ф.* Анатомия финансового кризиса. – СПб: Изд-во СПбГУ, 2005.
11. *Мамедов З.Ф.* Банковский кризис и реформирование банковского сектора в контексте глобализации. Баку: Азернешр, 2007. – 400 с.
12. *Мамедов З.Ф.* Банковский сектор Турции: современные позиции и роль иностранного капитала // Деньги и кредит. – 2003. – № 12. – 61–67 с.
13. *Мамедов З.Ф.* Влияние кризиса на логику реформирования банковской системы.– СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2005.
14. *Мамедов З.Ф.* Роль кризиса в реформировании банковской системы Турции// Деньги и кредит. – 2005. – № 9. – 57–62 с.
15. Региональное лидерство греческих банков // Банковская практика за рубежом. – 2007. № 7. – 23 с.
16. *Уразова Е. И.* Экономическое сотрудничество Турции и Тюркских государств СНГ. М, 2003. – 67 с.
17. *Ульченко Н.Ю., Мамедова Н.М.* Особенности экономического развития современных мусульманских государств (на примере Турции и Ирана). М. « Городец», 2006. – 33 с.



С.А. ВЛАДИМИРОВ

д.э.н., профессор кафедры городского хозяйства ВФСПбГИЭУ, г. Выборг

О НЕКОТОРОЙ ЦЕЛОСТНОЙ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ

«Пусть только наша идея будет правильной, и тогда, несмотря на наличие препятствий, стоящих на пути к ее осуществлению, она не будет невозможной»¹.

И. Кант

Более шестидесяти лет в экономической науке и преподавании доминирует модель экономического выбора «экономиста всех времён и всех народов» П. Самуэльсона [3]. Он утверждал, что язык математики является единственно возможным для изложения положений современной экономической теории. Общеизвестно, что П. Самуэльсон был убеждённым центристом, либералом «золотой середины», избегал крайних идеологических позиций: рынок или бюрократия, частное и государственное, кейнсианство или монетаризм, тяготел к институционализму. По этой причине его учебник «Экономика. Вводный курс» с 1948 г. широко известен всему капиталистическому миру, выдержал более 20-ти изданий на 12-ти языках, общим тиражом более пяти миллионов экземпляров, сыграл решающую роль в распространении кейнсианства после Второй мировой войны, а с 1964 г. признан в СССР и по сей день в новой «переходной» России.

В модели П. Самуэльсона в табличной и графической форме рассматриваются производственные возможности экономического выбора: альтернативные соотношения в предложенных им волевым порядком цифровых примерах зависимостей между некоторыми основными макроэкономическими показателями (МЭП): объёмами средств производства и предметов потребления. При этом отсутствуют, но неявно подразумеваются их общественные эффективности, вариан-

ты развития (роста) макроэкономической системы по экстенсивному или интенсивному пути. В модели не учитываются (не затрагиваются) проблемы обоснования и колебания (в том числе во взаимно противоположных направлениях) норм и общественных экономических эффективностей потребления, налогового бремени, государственных расходов и инвестиций, относительно темпов экономического роста, влияния структуры сальдо платёжного баланса на качество соответствующей макроэкономической (в т.ч. налоговой) политики, сбалансированности макроэкономической системы вообще.

Из этой модели выводятся якобы прямая (жёсткая) связь между большими объёмами накоплений и соответствующим уровнем потребления, экономические законы возрастания дополнительных затрат, убывающих эффективности и производительности/доходности, экономии на масштабе производства и др. Эволюция современных развивающихся и развитых экономик зачастую противоречит этой модели экономического выбора.

Современная экономическая система развитого государства должна быть активной, (с положительным темпом экономического роста), экономически неуязвимой (независимой), интегрированной в международное разделение труда, безусловно управляемой с точки зрения постоянного обеспечения народнохозяйственного баланса «доходы-расходы». При этом стратегия

¹ Идея совершенного, справедливо управляемого государства, сбалансированной открытой эффективной экономики. – Прим. автора.

эффективного социально-экономического развития и соответствующих преобразований должна исходить из понимания целостности материально-вещественных, социально-психологических, социально-экономических, денежно-финансовых, информационных и др. процессов, составляющих общественное воспроизводство, исследования общих принципов построения механизма оценки и анализа рационального функционирования экономики. Недопустимо выделение какого-то одного регулятора, например, монетарного [11].

Устойчивое развитие без разрушения в течение неограниченно длительного периода времени единой системы «природа – человек», должно не ставить под сомнение способность будущих поколений удовлетворять свои потребности. Такое развитие определяется тремя переменными: а) эффективностью экономики, б) экологической стабильностью, в) социальной справедливостью [10]. Важнейшей составляющей современной концепции целостного подхода к социально-экономической эффективности является статистико-экономический анализ взаимосвязей между производительностью труда, эффективностью производства и экономическим ростом.

Общественное развитие находит своё конкретное выражение в статистических (в том числе макроэкономических) показателях, без установления и измерения численных значений которых невозможно управление. Показатели уровня и темпов экономического и социального развития, в частности показатели уровня жизни, являются важнейшими для оценки эффективности проводимой в стране экономической политики и, в конечном счёте, существующего в ней общественного строя. В то же время, высокие темпы экономического развития не всегда являются критерием соответствующего роста уровня жизни населения. Например, при высоких темпах роста советской экономики жизненный уровень населения был низким, при этом экономический рост возможен просто за счёт роста цен, а постоянное стремление к поддержанию более высоких темпов сдерживает структурные преобразования и противодействует таким важным составляющим технического прогресса, как переход к использованию принципиально новых ресурсов и удовлетворение экологических требований. В ходе подлинного экономического роста происходит инновационное обновление производственного капитала страны, устаревшее оборудование заменяется новым, с лучшими качественными характеристиками, так что степень износа основных фондов в целом по экономике, по меньшей мере, не увеличивается [5].

Ниже рассматривается общепринятая математическая модель сбалансированной открытой эко-

номики (СОЭ), для которой справедливо равенство:

$$Y - C - \varepsilon - B = G + I, \quad (1)$$

где Y – планируемая (прогнозируемая) госорганами величина ВВП;

G – государственные расходы (соответственно $g = G/Y$ – норма государственных расходов);

I – инвестиции (соответственно $s = I/Y$ – норма инвестирования);

$C = (1-s)(1-\theta)Y$ – объём потребления (соответственно $c = C/Y = (1-s)x(1-\theta)$ – норма потребления);

$\theta = T/Y = g/(1-s)$ – средняя налоговая нагрузка (налоговое бремя);

T – сумма налоговых поступлений в прогнозируемом государственных органами бюджете;

ε – валютный курс;

B – сальдо платёжного баланса страны (соответственно $b = B/Y$ – норма сальдо платёжного баланса).

Кроме того, введём следующие обозначения:

F – темп экономического роста СОЭ, равный отношению численного значения утверждённого госорганами в бюджете или прогнозе прироста ВВП к прогнозируемому ВВП (то есть $F = \Delta Y/Y$);

$\psi = 1/(s+g) > 1,0$ – обобщённый показатель структурной эффективности (ОПСЭ); очевидно, что $s = 1/\psi - g$;

R – показатель общественной эффективности инвестиций, равный отношению численного значения утверждённого в бюджете или прогнозируемого госорганами прироста ВВП к величине инвестиций (то есть $R = \Delta Y/I = F/s$);

S – показатель общественной эффективности государственных расходов, равный отношению численного значения утверждённого госорганами в бюджете или прогнозе прироста ВВП к аналогичной величине государственных расходов (то есть $S = \Delta Y/G = F/g$);

r – ставка ссудного процента Центробанка страны.

Автор полагает, что модель П. Самуэльсона является частным случаем предложенной им обобщённой (целостной) макроэкономической модели с более строгими требованиями к определению терминов интенсивно/экстенсивного путей экономического развития, определяемых конкретными соотношениями численных значений МЭП, находящихся в строгой взаимной зависимости, в иерархическом порядке, к тому же имеющей «прозрачный геометрический смысл» [4].

Таким образом, норма потребления в идеальной СОЭ (с нулевым сальдо платёжного баланса) одновременно определяется следующими взаимоотношениями с остальными МЭП:

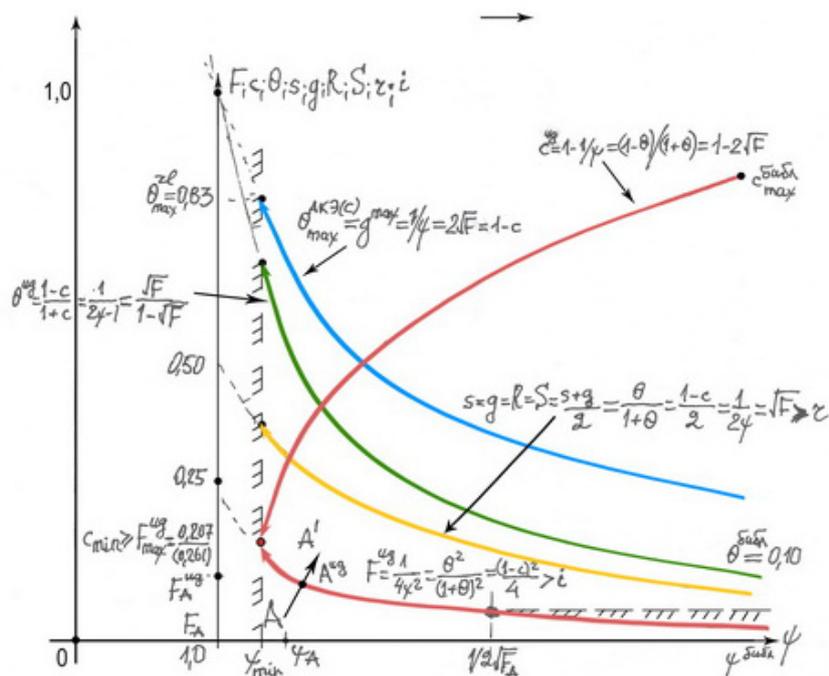


Рис. 1. Взаимосвязь основных макроэкономических показателей СОЭ с нулевым сальдо платёжного баланса (заштрихованы области невозможных значений ψ : меньших, чем ψ_{\min} и больших, чем $\psi = 1/2\sqrt{F_A}$).

а) разностью между единицей и суммой государственных расходов и инвестиций; то есть, чем меньше общая сумма государственных расходов и инвестиций, при прочих равных условиях, тем больше норма потребления в обществе. И наоборот, увеличение общей суммы государственных расходов и инвестиций, безусловно, снижает общественную норму потребления;

б) частным от деления разности между единицей и средней налоговой нагрузкой на сумму единицы и средней налоговой нагрузки; то есть чем меньше средняя налоговая нагрузка (общее налоговое бремя), тем больше возможное значение нормы потребления, и наоборот;

в) разностью между единицей и удвоенным квадратным корнем из прогнозируемого темпа экономического роста, то есть, при снижении темпа экономического роста норма потребления, безусловно, повышается, и наоборот: при повышении темпа экономического роста норма потребления в обществе снижается. При этом в СОЭ никогда невозможно состояние, при котором норма потребления меньше темпа экономического роста, поскольку главной причиной производства является потребление, следовательно прирост валового внутреннего продукта в СОЭ не может быть меньше потребления. (В реальных СОЭ возможно в период кризисов, то есть отрицательных темпов экономического роста, «проедание» накопленных запасов).

В то же время, средняя налоговая нагрузка в идеальной СОЭ также находится в целостной

взаимосвязи с другими вышеперечисленными МЭП и равна:

а) частному от деления разности между единицей и нормой потребления на сумму единицы и нормы потребления; то есть чем больше норма потребления в обществе, тем меньше должна быть средняя налоговая нагрузка, и наоборот;

б) частному от деления корня квадратного из прогнозируемого темпа экономического роста на разность между единицей и корнем квадратным из темпа экономического роста; то есть средняя налоговая нагрузка при увеличении темпа экономического роста в СОЭ также должна увеличиваться, а при его снижении – уменьшаться;

в) частному от деления единицы на разность между удвоенным показателем общественной структурной эффективности государственных расходов и инвестиций и единицей, то есть снижение суммы государственных расходов и инвестиций должно сопровождаться соответствующим снижением средней налоговой нагрузки.

При этом в соответствии с историческим опытом и культурными традициями средняя норма налогового бремени в макроэкономических системах не может снижаться ниже десяти процентов («библейская десятая», близкая, по мнению автора, к анархии). В то же время, ни при каких обстоятельствах средняя налоговая нагрузка не может превышать своего максимального значения, отражённого на графике кривой $\theta_{s=0}^{\max} = g^{\max} = 1/\psi$. Эта кривая соответствует административно-командной экономике АКЭ(С) (системе) например,

СССР, в которой инвестиции (капитальные вложения) являлись «перераспределёнными» государственными расходами, поскольку государственная собственность была абсолютно преобладающей (более 98%).

Весьма показательно, что характер этой кривой позволяет сделать теоретически корректный вывод, что в АКЭ(С) нет никаких оснований заведомо идеологически ограничивать $F^{АКЭ(С)} \leq F^{РЫНОЧНОЙ} = F^{пл} = 1/4 \psi^2$, поскольку не форма собственности, а качество организации и управления и перераспределения валового продукта – суть экономического потенциала любого общества [12].

Известно, что в СССР до 80-х годов прошлого века не менее 40% ВВП составляли государственные расходы в капитальные вложения, что весьма близко соответствует требованию идеальных норм инвестиций и темпам экономического роста с нулевым сальдо платёжного баланса. Действительно, (особенно в 1930–39 и 1950–1970 гг.) темпы экономического роста СССР (в значительной степени экономически изолированного) намного превышали соответствующие показатели во всех развитых капиталистических странах. Другое дело, потребление советских людей было на уровне прожиточного минимума, а в конце семидесятых годов из-за значительного прогрессирующего отставания в высокотехнологической сфере (в значительной степени по идеологическим причинам) в СССР стали развиваться застойные явления, «подкреплённые теориями» падающей экономической эффективности. В то же время, несмотря на заклинания о грядущем глобальном процветании, кризисы чуть ли не ежегодно поражали капиталистические страны, следовавшие в фарватере идей рыночного фундаментализма (особенно мировой финансовый кризис 2008 года, эквивалентный шоку Великой Депрессии 1929 года).

Важно также иметь в виду, что средняя налоговая нагрузка в идеальной СОЭ не минимальная для любых соотношений основных МЭП, но именно сбалансированная относительно соответствующих максимальному теоретически возможному экономическому росту показателях норм государственных расходов, инвестиций и их общественных эффективностей, одновременно равных корню квадратному из численного значения экономического роста.

В целостном единстве с основными МЭП в идеальной СОЭ находится и темп экономического роста (его идеальное, теоретически возможное максимальное значение), определяемый численно:

а) одной четвертой от квадрата показателя общественной структурной эффективности государственных расходов и инвестиций; то есть при

увеличении, например, суммы государственных расходов и инвестиций в два раза, темп экономического роста увеличивается в четыре раза, и наоборот;

б) частным от деления квадрата средней налоговой нагрузки на квадрат суммы единицы и средней налоговой нагрузки; то есть увеличение темпа экономического роста до максимально возможного значения, безусловно требует повышения средней налоговой нагрузки (парадоксальный вывод, идеологически неприятный, но справедливый). Наоборот: снижение темпа экономического роста должно сопровождаться уменьшением средней налоговой нагрузки;

в) четвёртой частью от квадрата разности между единицей и нормой потребления, то есть в идеальной СОЭ достижение максимально возможного темпа экономического роста возможно только за счёт снижения общественной нормы потребления (идеологически неприятный, но справедливый вывод). Естественно, что при снижении темпа экономического роста, должна соответственно повышаться норма потребления.

Естественное единство между основными МЭП в идеальной СОЭ подтверждается взаимным равенством норм государственных расходов, инвестиций и их общественных эффективностей в жёстком соотношении с остальными МЭП, то есть их равенству:

а) корню квадратному из прогнозируемого темпа экономического роста; то есть снижение/повышение суммы государственных расходов и инвестиций должно приводить к соответствующему снижению/повышению темпа экономического роста;

б) частному от деления средней налоговой нагрузки на сумму единицы и средней налоговой нагрузки; то есть повышение/снижение суммы государственных расходов и инвестиций должно приводить к соответствующему повышению/снижению средней налоговой нагрузки;

в) половине разности между единицей и нормой потребления; то есть снижение нормы потребления должно приводить к росту сумм государственных расходов и инвестиций. А, соответственно, рост нормы потребления неизбежно приводит в СОЭ к снижению суммы инвестиций и государственных расходов;

г) частному от деления единицы на удвоенное значение показателя общественной структурной эффективности государственных расходов и инвестиций; то есть невозможно идеальное состояние СОЭ при неравенстве норм государственных расходов, инвестиций и их общественных эффективностей друг другу, соответственно корню квадратному из прогнозируемого темпа экономического роста. Любое отклонение от последнего

значения делает невозможным достижение СОЭ идеального состояния.

В то же время очевидно, что бесконечное множество реальных состояний СОЭ располагается на площади ниже кривой максимально возможного темпа экономического роста – $F^{мд} = 1/4 \psi^2$. Эти состояния определяются соответствующими точками, например, на графике точкой А с координатами: $A[\psi_A; F_A; \Omega_A]$. Из этой точки возможны следующие очевидные направления развития (повышения эффективности) макросистемы:

а) идеальное (единственное, стратегическое) – по кратчайшему направлению к кривой максимально возможного темпа экономического роста (то есть в направлении перпендикуляра $A\bar{A}$ к касательной из точки А). Более подробно: направление развития реальной экономики выбрано близким к идеальному (наилучшему теоретически возможному), если оно сопровождается повышением экономического роста при снижении суммы норм государственных расходов и средней налоговой нагрузки при одновременном повышении нормы потребления, сбалансированностью основных макроэкономических параметров;

б) неидеальные – стремящиеся (близкие) к идеальному;

в) заведомо неэффективные для общества – такие направления развития реальной экономики, которые сопровождаются снижением экономического роста и нормы потребления, при одновременном росте суммы норм государственных расходов и инвестиций, средней налоговой нагрузки, несбалансированностью всех или большей части основных макроэкономических параметров (коррупционные или заведомо некомпетентные направления экономического развития – «на авось», вплоть до умышленного развала, деградации собственной экономики по советам «экономических убийц»: общеизвестная проблема «псевдоинвестиций» западных инвесторов в предприятия российского высокотехнологичного комплекса, которые зачастую приводят к ликвидации этих предприятий (например, уничтожение конкурентов, скупка земли под предприятиями и др.).

Несомненно, авторская модель экономики (несмотря на её кажущуюся парадоксальность), имела место в период 1879–1897 гг. в реальной экономике США («Золотая эпоха» золотого стандарта, введённого в 1879 г.). Феноменальный подъём американской промышленности и экономики в целом сопровождался соответствующим ростом национального дохода – 3,7% в год (в расчёте на душу населения – 1,5%). При этом он происходил на фоне снижения цен ежегодно на 1%, что теоретически должно было сопровождаться глубокой депрессией. Однако денежная масса в стра-

не увеличивалась темпами, достаточными для обеспечения беспрецедентного экономического роста, в основе которого лежал опережающий рост инвестиций в основной капитал, и их объём в 1880–1890 гг. удвоился. Это привело к быстрому росту производительности труда и значительному повышению реальной заработной платы. Не в накладе оказались и банки, поскольку реальная процентная ставка измерялась тогда двузначными цифрами. В результате США вышли на первое место в мире по объёму ВВП и промышленного производства, на лидирующие позиции в мировой экономике [9]. Авторская модель хорошо отражает известные периоды парадоксальных взлетов экономических систем в СССР и Германии, Японии, Южной Корее, Китае.

Анализ представленной модели предполагает решение проблем сбалансированности/несбалансированности макроэкономических состояний, описываемых основными МЭП, а также условий достижения сбалансированности и причин несбалансированности соответствующей макроэкономической системы. При этом, несбалансированность экономической системы может быть объективной (войны, периоды крупных социально-экономических реформ, катаклизмов), случайной и преднамеренной, выгодной определённым (как правило, властным или оппозиционным, в том числе теневым структурам) «группам влияния» но, безусловно, невыгодной обществу в целом. Ярким примером является деятельность легендарного А. Меллона – министра финансов при трёх американских президентах с 1921 по 1932 гг., автора и разработчика налоговой реформы плутократического развития капитализма, по лекалам которой были разработаны республиканские налоговые реформы 1981 г. Р. Рейгана и 2001–2003 гг. Дж. Буша-мл., утверждавшего, что не труд, а система налогообложения является основным источником богатств... Созданная им финансовая система в сочетании с минимальными размерами государственного сектора явилась основным фактором генезиса Великой Депрессии (1929–1933) и биржевого краха 1929 г. [9].

Достижение равновесия в реальной макроэкономической системе является труднейшей финансово-политической задачей (в том числе государственного долга), включающей выпуск госзаймов, ужесточение налогообложения, печатание денег. В одних странах (например, скандинавских) высокий уровень налогов уживается с низким уровнем коррупции, а в других, со значительно более низким уровнем налогообложения, уровень коррупции относительно высок. Неоконсервативным идеологам и политикам в ряде развитых стран удалось буквально натравить средние слои на малоимущие – посредством демагогических за-

явлений, согласно которым последние, получая социальную помощь, «проедают» налоговые поступления «средних граждан».

Несложный математический анализ соотношений между основными МЭП при конкретной заданной государственными органами численной величине темпа экономического роста, позволяет жёстко выделить следующие «иерархические ряды (ИР) МЭП» с соответствующими диапазонами ограничений их «дрейфа» внутри конкретного ряда.

Равновесные СОЭ

Идеальные ИР СОЭ с нулевым сальдо платёжного баланса и нулевой инфляцией (наиболее простые, имеющие очевидный «геометрический смысл», отражены на рис.1). Их бесконечное множество, определяются они конкретным значением, как правило (для удобства) ОПСЭ, автоматически строго определяющем все остальные МЭП (и, обратно, также строго определяемым любым другим основным МЭП). Например: пусть государственными органами утверждены следующие нормы государственных расходов и инвестиций: $s=g=1/4$ (то есть нормы государственных расходов и инвестиций равны 25%), – следовательно $\Psi = 2,0$. Кроме того, их общественные эффективности равны также 25%, то есть: $R=S=25\%$. Идеальное налоговое бремя равно: $\theta=1/(2\Psi-1)=0,33$ (33%). Норма потребления: $c = -1/\Psi=0,50$ (50%). Темп экономического роста (идеальный, максимально возможный для этой совокупности МЭП): $F^{ид} = 1/4 \Psi^2 = 1/(4 \times 4) = 6,25\%$.

Поэтому иерархический ряд будет в этом случае выглядеть так:

$$c > \theta > s = g = R = S = \sqrt{F} > F > i = 0,$$

где i – инфляция.

Реальные, определяемые конкретно заданными государственными органами численными величинами темпа экономического роста, государственных расходов (их нормой) и соотношениями («перестановками») между основными МЭП и фундаментальной величиной: корнем квадратным из темпа экономического роста. Например (два экстремальных случая):

а) «общество эффективного потребления – экономическая идиллия»:

$$c > S > s > \sqrt{F} > R > \theta > g > F > i,$$

Обращает на себя внимание высокая норма потребления при значительных общественной эффективности государственных расходов и норме инвестирования, малых норм налогового бремени и государственных расходов, весьма удовлетворительной общественной эффективности инвестиций;

б) «войны, периоды сложных крупных соц.-экон.реформ (управляемых)»:

$$\theta > g > R > \sqrt{F} > s > S > c > F > i.$$

В этом ряду очевидны высокие нормы налогового бремени и государственных расходов, незначительная норма потребления и общественной эффективности государственных расходов. Норма потребления для этих двух случаев «дрейфовала» от максимальной к минимально возможной («биологического прожиточного минимума»).

Не представляет трудностей скомбинировать другие промежуточные равновесные иерархические ряды (число их ограничено соответствующими перестановками, читатель легко может сделать это самостоятельно).

Неравновесные

(с заведомым нарушением иерархии МЭП)

Как уже указывалось, неравновесность (несбалансированность) макроэкономической системы является следствием нарушения основных требований иерархичности отношений между МЭП в СОЭ, несбалансированностью финансовых интересов государства и налогоплательщиков, чрезвычайных обстоятельств (например, войн, некомпетентных действий правительства), безусловной причиной инфляции.

Например, заведомо несбалансированной при заданном соответствующими госорганами темпе экономического роста является следующая, часто встречающаяся экономическая система (нарушенный иерархический ряд МЭП):

$$c > g > \theta > \sqrt{F} > s > R > S > i > F > 0,$$

В этом ряду норма государственных расходов с весьма низкой их общественной эффективностью больше нормы налогового бремени (заведомое перенапряжение экономических потенциалов), а норма инвестиций и их общественная эффективность одновременно меньше корня квадратного из темпа экономического роста, что свидетельствует о недопустимо низкой эффективности инвестиционной политики (государственной инвестиционной программы) и, что интересно, заведомо завышенном (возможно в пропагандистских целях перед очередными выборами) утвержденном госорганами темпом экономического роста, в свою очередь численно меньшим уровня инфляции.

Примером катастрофического состояния макроэкономической системы является следующий иерархический ряд МЭП:

$$i > g > \sqrt{F} > \theta > s > R > S > c > 0 \text{ (ноль)} > F,$$

с чрезвычайно высокой инфляцией (гиперинфляцией) и низкой нормой потребления, неудовлетворительной собираемостью налогов и отрицательным темпом экономического роста («проеданием запасов»).

Ниже на рисунке 2 приводится графическое отображение возможных вариантов налоговой политики (бесконечное множество выбора («поле»)

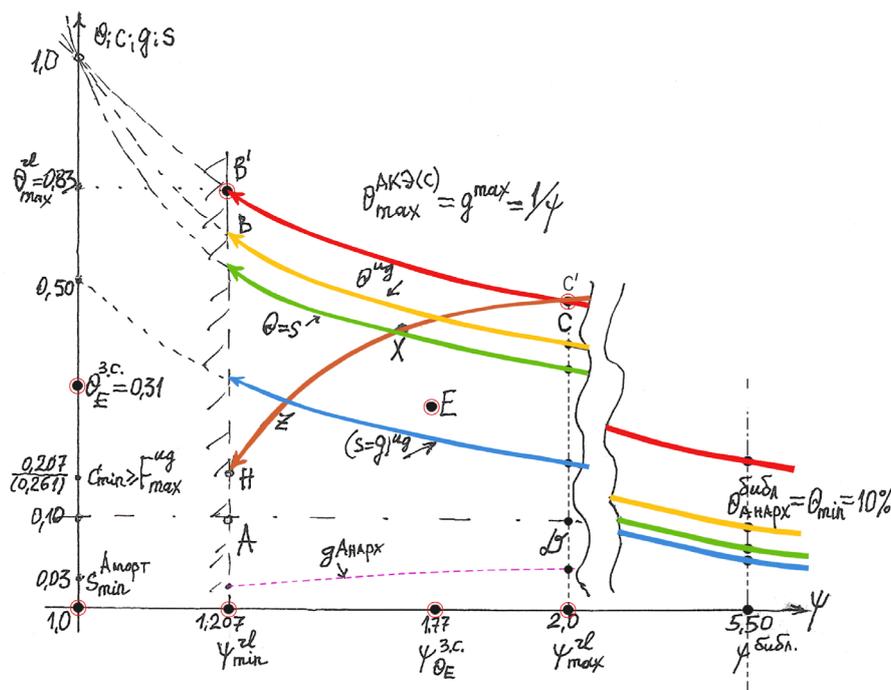


Рис. 2. Графическое отображение «поля множества значений налогового бремени» и основных направлений (параметров) налоговой макроэкономической политики (заштрихованы области невозможных значений ψ : меньших, чем ψ_{\min}).

практически всех теоретически возможных значений средней налоговой нагрузки – налогового бремени).

Основное пространство («налоговое поле») выбора численного значения налогового бремени заключено между четырьмя границами, определяемыми:

а) линией (отрезком) AD , – знаменитым библейским требованием «десятины», по авторскому мнению сродни анархизму, то есть наименьшему налоговому бремени в социально организованной (в том числе анархически или религиозно) группе людей: $\theta_{\text{Анарх}}^{\text{Библ}} = 0,10$;

б) кривой (отрезком) B^1C^1 , – соответствующей максимально возможному значению налоговой нагрузки, – $\theta^{\text{MAX}} = g_{s=0}^{\text{MAX}} = 1/\psi$, имевшему место в административно-командных экономиках (системах АКЭ(С) – «единых фабриках» с господством государственной собственности (например, в СССР); или BC – характерной кривой равенства нормы налогового бремени и инвестиций – $\theta = s = 1 - \sqrt{c}$;

в) прямой (отрезком AB^1), параллельной оси θ , определяющей минимально возможное значение обобщённого показателя структурной эффективности СОЭ, равное: $\psi_{\min=1,207}$ [4];

г) прямой (отрезком DC^1), параллельной оси θ , определяющей максимально возможное значение обобщённого показателя структурной эффективности СОЭ в реальных, исторически и статистически подтверждённых границах, равное: $\psi_{\text{макс}}^{\text{реал}} = 2,0$.

Очевидны два характерных (экстремальных, геометрических) направления макроэкономической политики («налоговый крест»):

а) по прямой из точки $A[\psi_{\min=1,207}; \theta_{\text{Анарх}}^{\text{Библ}} = 0,10]$ в точку $C^1[\psi_{\text{макс}}^{\text{реал}} = 2,0; \theta^{\text{MAX}}]$, что эквивалентно переходу от «от анархической к административно-командной экономике-АКЭ(С)»;

б) по прямой из точки $B^1[\psi_{\min=1,207}; 1/\psi_{\min=1,207}]$ в точку $D[\psi_{\text{макс}}^{\text{реал}} = 2,0; \theta_{\text{Анарх}}^{\text{Библ}} = 0,10]$, что эквивалентно переходу «от суперАКЭ(С) к архианархической экономике».

Легко высчитываемая точка E пересечения этих направлений определяет, по мнению автора, «золотосерединное» значение средней налоговой нагрузки в «усреднённой экономике», равное $\theta_E^{\text{з.с.}} = 0,31$ (весьма близкий к показателю среднего налогового бремени в США и Японии, – около 30%), при $\psi_E^{\text{з.с.}} = 1,77$ (также очень близкий к японскому, равному 1,81).

Интересными являются также две характерные «тройственные» точки налогового поля, расположенные на кривой нормы потребления $HC^1 = 1 - 1/\psi$ в которых одновременно соблюдается равенство трех МЭП:

а) точка X , пересечения кривых нормы потребления и кривой равенства нормы налогового бремени и инвестиций, в которой $c = \theta = s$;

б) точка Y , пересечения кривых нормы потребления и кривой равенства максимальных значений средней налоговой нагрузки и государственных расходов в АКЭ(С), в которой $c = \theta = g$.

На рисунке 2 приведена высчитанная автором на основании [4] «анархистская» кривая нормы государственных расходов, минимальное значение которой равно 1,9%, а максимальное – 4,4%. Мировая статистика настаивает на минимальной норме инвестирования, не меньшей средней нормы амортизационных отчислений, – $s_{Амортиз}^{MIN} = 3\%$, которая и указана на этом же рисунке. Приведено также максимально возможное значение средней нормы налоговой нагрузки: $\theta_{max}^{nl} = 0,83$, которое делает понятным близкое к нему значение налогового бремени в Швеции. Для более подробного анализа вариантов налоговой политики (выявления и обоснования соотношений между основными МЭП) приведены также из рисунка 1: кривая идеальной нормы налогового бремени: $\theta^{ИДЕАЛ} = 1/(2\psi - 1)$ и кривая идеальных значений норм государственных расходов и инвестиций: $(s=g=R=S)^{ид} = 1/2\psi$.

Безусловно, размер, знак и структура сальдо платёжного баланса страны оказывают сильное влияние на качество макроэкономического состояния. Например, положительное сальдо соответствующей экономики, безусловно, в денежном (количественном) отношении повышает её эффективность. И наоборот, отрицательное сальдо платёжного баланса снижает качество макроэкономической политики. При этом особое значение приобретает товарная структура экспорта и импорта. Очевидна неперспективность преобладания в структуре экспорта ограниченных природных ресурсов в обмен на продовольствие и невысокотехнологичную (заведомо отсталую от передового мирового уровня) продукцию. В [4] приведены соответствующие зависимости.

Авторская модель позволяет наглядно («имеет прозрачный геометрический смысл») и строго математически объективно оперировать множеством важнейших макроэкономических показателей, находящихся в целостной взаимосвязи, определять и предлагать (прогнозировать) качество макроэкономической политики любых государств, их экономических союзов, мировой экономики в целом. В ней также преодолен барьер мнимого отсутствия в экономической системе количественных констант, так разительно отличающих её от физических систем. Например, корень квадратный из прогнозируемого государственным органами и экспертами темпа экономического роста является фундаментальной величиной при анализе сбалансированности и близости к идеальным значениям основных МЭП. Модель естественно, «геометрически прозрачно» объясняет взлёты и падения соответствующих моделей реальной экономики, необъяснимых с точки зрения немалой части идеологизированных теоретиков и практиков-экономистов.

Интересным и близким к «эконофизическому» направлению в современной экономической теории может быть сравнение авторской модели иде-

ального состояния макроэкономической системы с циклом Карно в термодинамике, сущностью которого является определение максимального теоретически возможного коэффициента полезного действия тепловой машины – η_i (в идеальном случае $\eta = 1,0$, – в действительности всегда меньше этого значения). В авторской интерпретации полученная экономической системой конкретная сумма государственных расходов и инвестиций всегда может привести в идеальном случае («нулевых потерь» максимально возможных общественных эффективностей государственных расходов и инвестиций) к максимально возможному темпу экономического роста, соответственно к максимальному теоретически возможному обобщённому показателю макроэкономической политики, то есть: $\Omega^{идеал} = 0,0$ – в действительности всегда заметно большему этому значению при положительном темпе экономического роста и меньшим нуля при отрицательных значениях темпа экономического роста. Например, для Японии $\Omega_{Япон} = 0,33$, поэтому он может быть взят за ориентир для других стран, стремящихся к максимальному значению качества своей макроэкономической политики [4].

Автор полностью сознает основные ограничения своей модели, которая не может быть полностью адекватна реальности, поскольку речь идёт о человеческой деятельности, развивающейся в необратимом времени, несводимости общественного прогресса, развития человека к увеличению денежных доходов или к приумножению материального богатства, темпов экономического роста. Кроме того, общеизвестными трудностями соизмерения народно-хозяйственной эффективности затрат являются: наличие в её структуре разнородных измеримых, несоизмеримых друг с другом или вовсе неизмеримых элементов, препятствующих выражению её одним числом; наличие прямых и обратных зависимостей между затратами на различные производства, совмещение проектных вариантов, дающих минимумы затрат по каждому объекту в отдельности, но не обеспечивающих общий минимум всех затрат в народном хозяйстве; при этом денежные затраты (особенно связанные с природопользованием) не являются точным отражением затрат общественного труда [2].

Например, из-за отсутствия общепризнанной теории человеческого капитала и критериев оценки этого важнейшего ресурса любого государства невозможно точное измерение состояния человеческого (морально-интеллектуального) потенциала, хотя он также, как фонды и деньги, постоянно изнашивается. При этом главные противоречия между учёными – чисто политического и идеологического характера:

- оценка деятельности человека по труду или по имеющемуся у него капиталу?
- регулирование социально-экономических процессов государством или их либерализация (соци-

ально-экономическая характеристика управленческой системы)?

– социализация (снижение уровня бедности и безработицы) или капитализация человеческого капитала. Систему идеальной мотивации для всей экономики в целом из-за неравенства между группами и по доходам создать невозможно. Несовершенство людей и их отношений делает значимым фактор случайности, неопределённости.

Следовательно, количественные оценки эффективности макроэкономической политики никогда не могут дать абсолютно точной информации для безошибочного принятия решений, но могут служить первичным материалом для содержательного анализа в процессе принятия решений государственными органами и общественными организациями.

Авторская модель определяется и лимитируется прежде всего правительственными, региональными и отраслевыми прогнозами развития, сфокусированными в утверждаемых на соответствующий период времени государственных бюджетах и представляет собой совокупность трёх оценок эффективности макроэкономических состояний: формально-математической; организационно-технологического-экономического механизма; особенностей лидеров общества, принимающих решения (их способности воспринимать и правильно интерпретировать соответствующую информацию).

Лейтмотив статьи – объединение двух категорий: «эффективность» и «справедливость». Аморально гордиться экономической эффективностью, если она не дополняется справедливым распределением дохода общества. Именно с особенностями политического процесса связаны не только трудности реализации выводов многих исследований, но и явные злоупотребления при оценке и осуществлении мероприятий и программ, наиболее выгодных для определённых сторон и нередко вредных для

общества в целом. Аналитические методы, назначением которых должно служить преодоление субъективизма в принятии решений, на деле нередко используются в качестве одного из инструментов политической борьбы. Рыночная экономика должна решать социальные проблемы и обеспечивать благосостояние всем трудящимся.

Политики только финансируют решение проблем, но почти никогда не знают, как их решить. Они часто искажают и упрощают до неузнаваемости рекомендации учёных. Следовательно, экономисты в любых обстоятельствах не должны слепо копировать политический процесс. Они должны стать блюстителями общественной дальновидности в экономических вопросах, давать чёткие рекомендации государственным структурам по разработке экономической политики страны и понятные предприятиям ориентиры стратегического планирования (в том числе смелые альтернативные планы дальнейшего развития общества, реформирование и отрицание капитализма с учётом природы человека, современного состояния технологий без идеологической составляющей).

Ни одна из экономических теорий не представляет действительного интереса, если не отвечает на новый главный вопрос экономики: КУДА? То есть, в каком направлении должна развиваться макроэкономическая система, на какие научно обоснованные основные, подвергающиеся точному измерению ориентиры (прежде всего совокупность конкретных макроэкономических показателей) должна быть направлена макроэкономическая политика и государственное регулирование. Целостная макроэкономическая модель, предложенная выше, позволит, на наш взгляд «зряче», а не вслепую научно обосновывать и жёстко контролировать эффективность направлений макроэкономического развития, отклонения их от идеальных.

ЛИТЕРАТУРА

1. Краткая философская энциклопедия. – М.: Энциклопедия, 1994.
2. Экономико-математический энциклопедический словарь / Под ред. В.И. Данилова-Данильяна. – М.: ИНФРА-М, 2003.
3. Блауг М. Методология экономической науки, или как экономисты объясняют. / Пер. с англ. – М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004.
4. Владимиров С.А. Идеальная экономика. Принципиально новый подход к анализу и оценке эффективности макроэкономических состояний. – СПб: Изд-во СПбГУЭФ, 2006.
5. Губанов С. Рост без развития и его пределы // Экономист, № 4, 2006.
6. Иноземцев В.Л. «Постамериканский мир»: мечта дилетантов и непростая реальность // Мировая экономика и международные отношения, 2008, № 5.
7. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов: Учеб. Пособие. – М.: Финансы и статистика, 2005.
8. Самуэльсон П. Экономика. Вводный курс. – М.: Экономика, 1964 (оригинал: *Economics*, 1948).
9. Травкина Н.М. США: партии, бюджет, политика / Ин-т США и Канады РАН. – М.: Наука, 2008.
10. Овсиенко Ю.В. и др. Устойчивое развитие: концепция и стратегические ориентиры // Экономика и математические методы, 2007, т. 43, №4.
11. Федоренко Н.П. Россия на рубеже веков. – М.: ИНФРА-М, 2003.
12. Форд Г. Моя жизнь, мои достижения. – М.: Госиздат, 1924.

А.А. РАКВИАШВИЛИ

к.э.н., ст. преподаватель экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова

ДЕФЛЯЦИЯ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Наиболее часто преследуемая цель монетарной политики – борьба с инфляцией и стимулирование экономического роста. Однако в кризисные периоды, когда возникает вероятность дефляции, именно борьба со снижением общего уровня цен выходит на первый план¹. Наиболее опасным для экономического роста следствием дефляции считается вероятность возникновения спирали «спад-снижение цен», выход из которой возможен только после вмешательства правительства, а точнее, после включения печатного станка. Причина возникновения дефляционной спирали – жёсткость заработной платы. В результате сжатия денежной массы падает потребление. Обострение конкуренции и снижение спроса вынуждает фирмы снижать цены, причём в большей степени, чем снижаются издержки. Если с поставщиками можно договориться о меньших ценах на сырьё и комплектующие, то с рабочими такие переговоры крайне затруднительны. Негативное отношение к снижению номинальной заработной платы² оставляет часть издержек фиксированной или недостаточно гибкой, что уменьшает прибыль и при продолжительной дефляции может привести к разорению предприятия. Последующее падение

доходов дополнительно снизит спрос и спираль закрутится.

Именно из-за риска такого развития событий, предотвращение дефляции становится главной заботой монетарных властей различных стран. Однако, жёсткость заработной платы не является значимым фактором, если мы говорим о дефляции как о долгосрочной тенденции.

Во время инфляции рабочие перманентно требуют повышения оклада, и обратная ситуация, когда на снижении заработной платы настаивает работодатель, не менее возможна, если учитывать большую информированность фирм о ситуации на рынке. Конечно, приспособление рыночных агентов к дефляции серьезно тормозится искусственно созданными государством барьерами на рынке труда. Профсоюзы, различные социальные льготы и дополнительные «права» трудящихся³ – почти исключают легкую и своевременную адаптацию фирм к дефляции даже в долгосрочном периоде. В этих условиях наиболее вероятной реакцией на снижение цен будет минимальная занятость, что повысит уровень безработицы и в целом может привести к негативным последствиям для экономического роста. Следовательно, дефляция

¹ Следует отметить, что раньше термины «дефляция» и «инфляция» означали, соответственно, сжатие и сокращение денежной массы, а изменение общего уровня цен определялось лишь как следствие этого явления. Подобное определение не оставляет места для таких искусственных понятий, как «инфляция издержек». Если инфляция – всегда следствие расширения денежной массы, а «печатный станок» контролируется государством, то именно правительство ответственно за инфляцию и «борьба» с инфляцией через центральный банк, по меньшей мере, обман. Однако, в дальнейшем мы будем использовать термины «инфляция» и «дефляция» в современном смысле этих слов, означающих изменение в общем уровне цен. По этому поводу Мизес пишет: «...то, что сегодня многие называют инфляцией и дефляцией, больше не является значительным увеличением или уменьшением предложения денег, а представляет собой их неумолимые последствия – общую тенденцию к повышению или падению товарных цен и ставок заработной платы. Эти терминологические нововведения ни в коем случае не безобидны. Они играют важную роль в усилении распространенной склонности к инфляционизму» [8, с. 395].

² На переговорах по заработной плате следует учитывать «эффект формулировки» вопроса, рассмотренный в работах Д. Канемана и А. Тверски [7].

³ Часто политики и ученые искусственно придумывают «права» тех или иных групп людей, обосновывая этим дополнительное вмешательство государства в экономику [16, с. 271–272].

и псевдорыночная экономика «всеобщего благоденствия» несовместимы¹.

Вместе с тем, противоречие социалистических методов управления рыночной экономикой и дефляции – недостаточное основание для страха перед дефляцией как таковой. В рамках рыночной экономики, как будет показано далее, отсутствие монетарной политики, а точнее изъятие у государства контроля над денежной эмиссией, обеспечит в долгосрочном периоде большую эффективность и большие темпы экономического роста.

Идея изъятия контроля над «печатным станком» у государства не нова. В той или иной форме об это писали почти все либеральные ученые. Все концепции условно можно разделить на две части: частные деньги Ф. Хайека и золотой стандарт М. Ротбарда.

И в том и в другом случае, авторы идей исходили из того, что инфляция в любом виде опасна для экономики, но признавали, что побороть её пока «печатный станок» в руках государства невозможно. Либеральная альтернатива государственным деньгам основывалась на идее стабильной ценности денег. Хайек предлагал поддерживать эту стабильность через конкурентный механизм и привязку к товарным группам, а Ротбард отстаивал более простую схему, очень близкую к классическому золотому стандарту [17, 12, 11].

Золотой стандарт был хорошим инструментом в XIX веке и дал шанс создать устойчивую финансовую систему, но правительства стран не смогли оценить выгоды этого и долго лечились от соблазнов «печатного станка», а некоторые горе-политики до сих пор падки на лёгкие эмиссионные деньги. Однако это не основание возвращаться на полтора столетия назад. В конце концов, нельзя недооценивать огромные транзакционные издержки «золотых денег». И хотя частные деньги Хайека – более изящная система, транзакционные издержки при её реализации могут оказаться чрезмерными.

Деньги – необычный товар и хотя их ценность определяется спросом и предложением, они всего лишь средство и никак не цель для рыночных агентов, поэтому, чем деньги проще в использовании, прогнозировании и обслуживании, тем это средство эффективней. Конкурентная система Хайека может оказаться не менее сложной, чем монополия государства на эмиссию, не говоря уже о том, что если такая система приживётся, огромное число людей будет занято производством денег, тогда как могли бы заниматься созданием реальной цен-

ности и богатства. В этой связи лучше иметь одну единственную валюту, но полностью бесконтрольную, не зависящую от чьей-либо воли. Отсутствие эмиссионного центра – не важно, монопольного или конкурентного – исключит искусственное искажение ценности денег и повысит эффективность экономики посредством повышения надёжности и предсказуемости средства платежа, а также снижения транзакционных издержек. Именно описание перспективности стабильной денежной массы, без возможности её увеличения со стороны монетарных властей – цель данной статьи.

Необходимо различать два типа дефляции: дефляция как следствие кризиса, вызванного инфляционным расширением денежной массы, и дефляция, протекающая в экономике со стабильной денежной массой. В первом случае, «...побочные эффекты, сопровождающие дефляцию денежной массы, никак нельзя назвать безвредными. Тем не менее, эти неблагоприятные побочные эффекты вызваны не самой дефляцией, а происшедшей до нее инфляцией денег. Дефляция всего лишь разрушает иллюзию экономического процветания, созданную посредством инфляции денежной массы» [18].

Дефляция, не вызванная коррекцией ошибочных действий правительства, не просто безвредна, но и полезна (см. подробнее описание всех относительно значимых периодов дефляции, а также оценку её воздействия на экономический рост *Bordo M., Filardo A* [1]). Такой вывод легко сделать на основе исторических фактов: самый бурный экономический рост в истории человечества, достигнутый в XIX веке, который вывел цивилизацию из «унылого средневековья», совпал с периодом стабильной дефляции. В «США с 1880 по 1896 г. уровень оптовых цен упал на 30 процентов, снижаясь на 1,75 процента в год, в то время как реальный доход увеличился на 85 процентов, или около 5 процентов в год. То есть происходили экономический рост и дефляция» [13].

Отдельные отрасли дают ещё более яркие примеры. Э.Л. Дрейк в 1859 г. открыл месторождение нефти в городе Титусвилль, штат Пенсильвания, где добывали 25 баррелей в день по цене 20 долларов за баррель, с чего и началась нефтяная промышленность и нефтяная эпоха. Необыкновенно высокая конкуренция и большие инвестиции привели к тому, что цена за баррель нефти упала с 20 долларов до 12, потом до 2 долларов, а в начале 1862 г. – до 10 центов [5].

За период с 1870 по 1885 год цена керосина снизилась с 26 до 8 центов; цена за сигареты *American*

¹ Необходимо различать долгосрочную и краткосрочную дефляцию. Если снижение общего уровня цен – исключение из общей инфляционной тенденции, адаптация трудовых контрактов будет осложнена, однако такая проблема легко будет преодолеваться в долгосрочном периоде. – *Прим. автора.*

Tobacco упала с 2,77 долл. в 1895, до 2,29 долл. в 1902 г. и 2,20 долл. в 1907 г., тогда как за тот же период листовой табак подорожал с 6 до 10,5 цента за фунт [5]. В целом же, XIX век можно охарактеризовать как «эпоху снижающихся цен» [10]. Более того, постоянное снижение цен не могли остановить картельные сговоры, даже когда они были разрешены. Так, в железнодорожной отрасли высочайшая конкуренция и постоянное снижение тарифов в 1870-х породили сотни добровольных объединений. «Такие объединения предпринимали попытки зафиксировать тарифы, но срок действия соответствующих соглашений зачастую не превышал продолжительности встреч, на которых они были подписаны» [5]. Сверхконкурентная среда и минимум действий правительства, искажающих рыночные сигналы, породили период, в котором многие либералы и сегодня черпают аргументы в пользу свободного рынка. Для нас же важно, что сама по себе дефляция не представляет опасности. В конце концов, никто не проиграл от снижения цен на компьютеры, средства коммуникации и транспорт, определивших облик современной экономики.

Снижение общего уровня цен может быть следствием сокращения денежной массы или роста ВВП при стабильной денежной массе. В свою очередь можно выделить три причины снижения денежной массы:

- увеличение спроса на наличные и, следовательно, снижение количества денег в обращении;
- сворачивание банковского кредитования;
- вмешательство государства.

Рост спроса на наличные деньги возникает, когда ожидания индивида относительно будущих событий ухудшаются, из-за чего снижаются потребление и сбережения¹. Это естественный механизм защиты от возможного спада деловой активности и в этом смысле не представляет особой опасности [13]. Увеличение наличных на руках населения может быть причиной лишь незначительной дефляции, если только в результате изменения предпочтений отдельных граждан не происходит изъятие вкладов в банках. Тогда дефляция может ускориться из-за сжатия банковского кредита, особенно если отток депозитов переходит в налёты на банки, заканчивающиеся разорением последних. Как раз подобный сценарий был реализован во время Великой депрессии, когда крах Банка Соединенных Штатов привёл к цепной реакции, и, в конечном счёте, вся банковская система была разрушена [13].

Однако и такую форму дефляции нельзя назвать вредной, так как налёт на банки – резуль-

тат законных требований вкладчиков получить деньги, доверенные банку на основе контракта. Тот факт, что ни один банк не выдержит массового наплыва клиентов – недостаточное основание опасаться дефляции. Во-первых, при долгосрочной дефляции оценка рисков и сам процесс кредитования принципиально меняются, и вероятность надувания пузыря на различных рынках сходит на ноль, если центральный банк не осуществляет инфляционной подпитки экономики. А во-вторых, даже в самые тяжелые кризисные периоды существуют банки и финансовые организации, которые сохраняют платежеспособность и достаточные резервы. Правильный риск-менеджмент этих организаций позволяет им впоследствии приобретать менее предусмотрительных конкурентов и расширять бизнес. В этом случае дефляция – отражение оздоровления экономики, после накопления критической массы ошибок со стороны рыночных агентов и правительства [13].

Так, например, в США в течение финансового кризиса 1839–1843 гг. предложение денег сократилось на 34% (больше чем во время Великой депрессии), а оптовые цены упали на 32%. При этом ВВП и потребление в реальном выражении выросли на 16% и 20% соответственно, а вот инвестиции упали на 33% [13]. Дефляция и крах ряда банков стали результатом неэффективных инвестиций, осуществлённых в предшествующий кризису период инфляционного бума. Однако, точечная «расплата» оказала оздоровительный эффект и позволила без серьёзных последствий пройти кризисный период. Поэтому сжатие денежной массы в результате добровольного и законного взаимодействия граждан полезно для экономики и не угрожает экономическому росту. Конечно, мы не отрицаем наличия целого ряда негативных последствий дефляции, особенно ярко проявляющихся в краткосрочном периоде и по отношению к некоторым группам лиц. Но в большинстве своём, тяжесть дефляции во время кризиса объясняется серьёзными искажениями рыночных сигналов, имевших место из-за искусственного накачивания экономики деньгами со стороны правительства. Чем дольше длится искусственный рост денежной массы, тем тяжелее расплата, и современный финансово-экономический кризис тому прекрасная иллюстрация.

Вместе с тем, когда правительство искусственно сжимает денежную массу, порождаемая дефляция не только не приносит пользы, но может быть очень опасной. Изъятие денег, как и дополнительная эмиссия, существенно искажает рыночные сигналы, но по-другому воздействует

¹ За исключением сбережений в виде наличных денег. – *Прим. автора.*

на поведение рыночных агентов. Государственное регулирование денежной массы – ещё одна причина проявления жёсткости заработной платы. Когда люди ожидают роста цен, работники ни за что не согласятся на снижение номинальной заработной платы, притом, что цены производителей обычно резко снижаются¹. Кроме того, изъятые деньги, так или иначе, придётся возвращать в экономику – либо через выплату процентов по государственным облигациям, либо через государственные расходы, и это наносит двойной удар. На первом этапе из-за начавшейся дефляции проигрывают заёмщики, а потом инфляция наносит удар по тем, кто держит деньги в наличной форме или в низкодоходных финансовых инструментах. И наконец, не стоит забывать, что все эти мероприятия, как и любое другое вмешательство государства в экономику, требует ресурсов на содержание чиновников и дополнительные трансакции. Хорошим примером искусственно создаваемой дефляции является Великая депрессия, когда ФРС и правительство США, преследуя различные цели, (борьба со спекулянтами, сохранение золотого запаса и даже дискриминация евреев [15, 3]), сжали денежную массу, разорив множество банков и ввергнув страну в многолетнюю рецессию. Тем не менее, дефляция как следствие целенаправленной государственной политики – затратное для правительства мероприятие и не обещающее больших выгод, поэтому после 1930-х гг. ни один ЦБ мира не решился повторить действия ФРС.

Выше были описаны монетарные причины снижения общего уровня цен. Дефляция также может иметь место как результат роста ВВП в экономике со стабильным количеством денег. Если денежная масса и скорость обращения стабильны, то при росте выпуска уровень цен снизится. Этот тип дефляции можно назвать дефляцией роста. Это самая полезная форма дефляции, о которой часто умалчивают, и её учет необходим для адекватного анализа источников экономического роста.

Допустим, денежная масса в стране фиксированна и у государства есть только право печатать новые деньги для замены старых, изношенных купюр, но изменение общего количества находящихся в обращении денег запрещено. Тогда при экономическом росте общий уровень цен начнёт снижаться. Последствия изменений ожиданий ры-

ночных агентов при долгосрочной дефляции могут быть разнообразны.

Во-первых, уйдет в прошлое бурный рост потребления, характерный для инфляционной экономики. Когда деньги не обесцениваются, то нет необходимости нести их в банки или другие финансовые учреждения, поэтому вклады населения уменьшатся, а банки станут более бережно относиться к своим активам и обязательствам. Усложнение процесса кредитования снизит общее число кредитов, которые в большей части станут востребованы наиболее надёжными заёмщиками. Удорожание кредитных ресурсов (в реальном выражении) предотвратит перегрев на рынках, в первую очередь потребительских товаров. Следовательно, дефляция снизит кредитную активность, но защитит от кризиса неплатежей, кризиса ликвидности и раздувания «пузырей» на различных рынках.

Во-вторых, отпадёт потребность в инвестициях ради сохранения ценности денег. В своё время Шумпетер писал, что инфляция стимулирует инновационную деятельность, так как подстёгивает работников. Похожие идеи высказывал М. Фридмен². Сегодня многие инвестиции делаются только по той причине, что не «работающие» наличные рано или поздно обесценятся, чего, однако, не произойдет в дефляционной экономике. Следовательно, многие проекты не найдут финансирования и вначале можно ожидать спада инвестиций и ВВП (как в случае кризиса 1839 г.). По мере адаптации рыночных агентов процесс сбережения и инвестирования станет более эффективным, лишившись большей части плохо обоснованных и непродуманных инвестиций, существующих лишь за счёт инфляционной подпитки экономики.

В-третьих, изменятся трудовые взаимоотношения. Сейчас работодатель постепенно повышает заработную плату работникам по мере роста общего уровня цен. Такое запаздывание выгодно фирме и приводит к некоторой сверхзанятости. При дефляции ситуация изменится и преимущество получит работник. Естественно, психологически сложнее соглашаться на снижение заработной платы, поэтому корректировка доходов работников при дефляции усложнит и удорожит доступ к трудовым ресурсам. Следовательно, фирма предпочтёт недозагрузить мощности, уменьшить выпуск, что снизит темпы роста ВВП.

¹ Например, цены производителей снижались в США с августа 2008 по декабрь 2008, а в Германии падение цен в июле 2009 составило рекордные 7,8% в сравнении с июлем 2008 г. [4, 2].

² Так М. Фридман писал в книге «Количественная теория денег»: «Если спрос на деньги в реальном выражении обладает той же эластичностью, что и доходы, то с учетом роста населения и рабочей силы Соединенным Штатам потребуется увеличивать денежную массу приблизительно на 1% в год. Если же эластичность окажется выше, как это наблюдалось в последнее столетие, то рост денежной массы должен идти со скоростью примерно 2% в год». Там же он формулирует свое 5-процентное правило и 2-процентное правило [14].

В-четвёртых¹, и что самое главное, темпы экономического роста будут более устойчивыми, а кризисы менее вероятными. Можно даже утверждать, что кризисы современного типа и вовсе не будут иметь места в дефляционной экономике. Да, фирмы будут недогружать мощности, но тогда экономике не грозит кризис перепроизводства. Да, доступность кредитных ресурсов снизится, но это исключит различные пузыри на рынке недвижимости, на фондовом рынке и т.д. Да, инвестиционная активность снизится, но в первую очередь за счёт ошибочных и необоснованно рискованных инвестиций, сделанных только ради стремления защититься любой ценой от обесценения сбережений. В результате крахи и долгосрочные стратегические промахи фирм станут менее вероятными и менее опасными.

Дефляция в долгосрочном периоде и при стабильной денежной массе возможна при экономическом росте, но если наблюдается спад экономической активности, то общий уровень цен будет повышаться и возникнет привычная сегодня инфляция. Обесценение денег стимулирует к более активному инвестированию и росту потребления, за счёт снижения пассивных сбережений (наличные, вклады до востребования и т.д.) Рост потребления увеличит прибыли фирм, а рост активных сбережений (банковские вклады, доверительное управление и т.д.) повысит инвестиции и снизит стоимость заёмных средств, что в совокупности создаст благоприятную почву для преодоления фирмами кризиса. Инфляция не станет скрытой формой налогообложения и лишь выявит наличие чрезмерных остатков денег, которые и снизятся за счёт менее консервативных решений по инвестированию. Однако, новые, более рискованные проекты будут осуществляться с учётом долгосрочной дефляционной тенденции, то есть сохранятся все те условия инвестирования, о которых шла речь выше. Под влиянием изменившейся стоимости денег, изменится только структура инвестиционных портфелей в пользу более доходных проектов². Инфляция объективно ограничена размером денежной массы и по мере восстановления эконо-

мической активности, в экономике со стабильным уровнем денежной массы возобладает дефляционная тенденция и цены продолжат снижаться, что станет дополнительным ограничением для неоправданно рискованных проектов.

Таким образом, дефляция может быть болезненной, если конечно, это разовый процесс, идущий вразрез с общей инфляционной тенденцией. Однако, если снижение общего уровня цен носит долгосрочный характер, экономические процессы и ожидания рыночных агентов изменятся, изменив за собой всю экономическую систему. Скорее всего, пиковые темпы роста ВВП в ней окажутся ниже современных значений, но вероятность кризисных явлений снизится ещё более значительно. Конечно, полностью исключить кризисы сложно, в конце концов, все люди могут иногда ошибаться и возможность накопления ошибок индивидов в дефляционной экономике существует. Но стимулирование через естественную инфляцию в экономике с фиксированной денежной массой во время спадов деловой активности – хороший механизм саморегуляции, смягчающий многие возможные негативные следствия кризисов. Поэтому фиксированная денежная масса и отсутствие эмиссионного центра, со временем позволят перейти к более устойчивой и предсказуемой экономической системе.

И главное. Благотворность дефляции роста указывает на то, что денежная система – пример, возможно, единственный в своем роде, той части экономики, которую следует полностью освободить от чьего-либо контроля, будь то правительство или отдельные индивиды. Деньги служат решению конкретных проблем и не являются ценностью сами по себе, поэтому целесообразно оставить их бесконтрольными и использовать государственный аппарат лишь для защиты такого положения дел. Один раз напечатав, следует лишь обновлять устаревшие купюры, не изменяя их количества. Тогда рыночные цены, защищённые от искажения со стороны регулируемой денежной системы, повысят эффективность экономики, защитят от многих потенциальных проблем и создадут основу для устойчивого развития.

¹ Мы выделили четыре, с нашей точки зрения, важных следствий дефляции, однако на деле их может быть намного больше, так как весь финансовый сектор серьёзно изменится, наряду с процессом планирования проектов и кредитования. Всё это, несомненно, полностью изменит облик современной инфляционной экономики, однако в данной работе не представляется возможным подробное описание всех возможных трансформаций, связанных с появлением долгосрочной дефляции. – *Прим. автора.*

² В каждом, даже консервативном инвестиционном портфеле, если инвестор ведет себя рационально, будет доля рискованных активов, и в данном случае речь идет лишь об изменении этой доли. Иначе говоря, дефляция не исключит высоко рискованные проекты – это было бы просто невыгодно и нерационально, но долгосрочная тенденция к удорожанию денег внесёт серьёзные коррективы в инвестиционную деятельность, увеличив востребованность надёжных и низко доходных вложений. А снижение привлекательности таких вложений в период инфляции высвободит дополнительные средства для более рискованных проектов. Среди последних будут и инвестиции предпринимателей в новые рынки и продукты, что и станет основой для преодоления временного спада экономической активности, ставшей причиной роста общего уровня цен (см. о структуре инвестиционного портфеля [6, 9]).

ЛИТЕРАТУРА

1. *Bordo M., Filardo A.* Deflation in a historical Perspective BIS Working Papers No 186 November 2005 // <http://www.bis.org/>.
2. German official statistics <http://www.destatis.de>.
3. *Reed L.W.* Great Myths of the Great Depression // Mackinac Center for Public Policy www.mackinac.org.
4. US Department of Labor <http://www.dol.gov>.
5. *Арментано Д.* Антитраст против конкуренции М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 96–98 с.
6. *Бернштейн П.* Против богов: Укрощение риска. – 2-е изд., стер. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2006. – 266–285 с.
7. *Канеман Д., Тверски А.* Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24. – № 4. – 31–42 с.
8. *Мизес Л.* Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. – Челябинск: Социум, 2005. – 395 с.
9. *Раквиашвили А.А., Терентьева А.С.* Теоретические особенности перестрахования // Страховое дело № 5 2009. – 56–64 с.
10. *Розенберг Н., Бирдцелл Л.Е.* Как Запад стал богатым. Экономическое преобразование индустриального мира Новосибирск, «Экор». 1995. <http://www.libertarium.ru>.
11. *Ротбард М.* История денежного обращения и банковского дела в США: от колониального периода до Второй мировой войны / Челябинск: Социум, 2009.
12. *Ротбард М.* Показания против Федерального резерва / Челябинск: Социум, 2003.
13. *Салерно Дж.* Таксономия дефляции: подход австрийской школы // В кн.: Бум, крах и будущее. – М, Челябинск: Социум, 2002. – 54–69 с. www.sotsium.ru.
14. *Фридман М.* Количественная теория денег. – М.: Эльф пресс, 1996.
15. *Фридман М., Фридман Р.* Свобода выбирать: Наша позиция / пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. – 96–107 с.
16. *Хайек Ф.* Право, законодательство и свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики – М.: ИРИСЭН, 2006. – 271–272 с.
17. *Хайек Ф.* Частные деньги // Институт Национальной Модели Экономики, 1996. www.libertarium.ru
18. *Шостак Ф.* Инфляция, дефляция и будущее // в кн. Маэстро бума. Уроки Японии. – Челябинск: Социум, 2003. – 223–238 с. www.sotsium.ru.



ЛАЛКО ДУЛЕВСКИ

доцент, зав. кафедрой «Человеческие ресурсы и социальная защита»
Университета национального и мирового хозяйства, г. София, Болгария

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВОЗВРАЩАЕМОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В ОБРАЗОВАНИЕ В РЕСПУБЛИКЕ БОЛГАРИЯ (2002–2006 ГГ.)

В последние десятилетия вопросы о человеческом капитале привлекают пристальное внимание социологов и экономистов. Оценивая возвращаемость инвестиций, учёные всё чаще выделяют схожие характеристики человеческого и физического капиталов. Человек является основным производственным фактором, к которым относятся и капиталы, и земля. Оптимизация производственных факторов сегодня означает повышение знаний и умений работающих, что должно приводить к росту производительности и доходности бизнеса. Поэтому человеческий капитал логично определить как совокупность способностей человека, посредством эксплуатации которых он обеспечивает определённые доходы и удовлетворяет свои потребности. Стремление к более высоким доходам от этого капитала должно стимулировать человека к развитию способностей и обеспечению более качественных услуг на рынке труда.

Формирование и развитие человеческого капитала является сложным процессом, который осуществляется одновременно в ряде социальных и экономических сфер. Приоритетное значение здесь необходимо придавать образованию и профессиональной квалификации. Существенное влияние на этот процесс оказывают состояние и качество системы здравоохранения, а также система профилактических мер, отдых, массовый спорт, культура, искусство и т.д. Повышается роль семейной среды как фактора формирования базовых элементов человеческого капитала.

Нельзя отрицать, что в определённых случаях стремление к развитию данной способности объясняется подчёркнутыми социально-психоло-

гическими интересами, а не непосредственными намерениями добиться более высоких доходов. Наиболее сильное влияние в этом контексте оказывают ценностные ориентации человека и его культурные и интеллектуальные потребности.

В данной статье мы подразумеваем, что у населения основным мотивом повышения уровня человеческого капитала является стремление к высоким доходам, побуждающее мириться с необходимостью определённых затрат. Такой процесс имеет инвестиционный характер, в результате чего сформированный более качественный человеческий капитал обеспечивает более качественные услуги. В принципе более качественный труд более производителен и для него характерна более высокая оплата. Более высокий доход квалифицированного работника должен возместить за определённое время сделанные до этого инвестиции в человеческий капитал. Без этой логики не было бы стимула для осуществления подобных затрат.

Экономическая целесообразность ставит вопрос о пользе и возвращаемости интересующего нас вида инвестиций в будущем. Соответственно вопросы оценки пользы и возвращаемости инвестиций в человеческий капитал имеют не только теоретическое, но и очевидное практическое значение при принятии индивидом конкретных решений.

Наиболее часто предлагаемые теоретические подходы к оценке возвращаемости инвестиций в человеческий капитал связываются с затратами на образование. На рисунке 1 представлена теоретическая модель оценки эффективности частных инвестиций в образование на примере высшего образования.

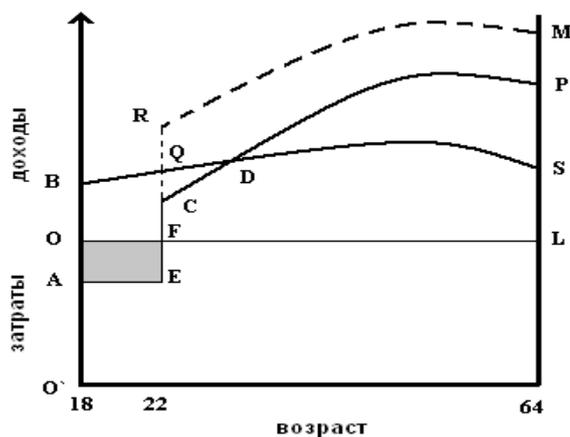


Рис. 1. Эффективность частных инвестиций в образование

Предположим, что некто в 18 лет поступает в высшее учебное заведение и оканчивает его через четыре года в 22-летнем возрасте. Вертикальная ось OtB до линии OL отражает затраты на образование обучаемого, а над этой линией ось показывает соответствующие доходы от труда. Горизонтальная ось отражает продолжительность трудовой деятельности до выхода на пенсию в 64 года. Предположим также, что если другое лицо не продолжит свое обучение после 18-летнего возраста, а начнёт работать, то его доход от труда до ухода на пенсию характеризуется функцией BS .

Очевидно, что в период четырёхлетнего обучения обучающийся сделает определённые затраты, которые на рисунке 1 показаны посредством прямоугольника $AOFE$. В этот период для него характерен и упущенный доход, полученный работающим лицом, представленный фигурой $OBQF$. Этот упущенный доход может быть и больше, если после получения высшего образования функцией дохода лица является CP . В этом случае упущенный доход описывается фигурой $OBDCF$. Иными словами целевые расходы во время четырёхлетнего обучения соответствующего лица вместе с упущенными им доходами правомерно рассматривать как инвестиции в образование.

Какие выводы можно сделать в связи с целесообразностью и эффективностью осуществлённых инвестиций в образование? Представим их ситуациями на рисунке 1. Общий доход во время всей трудовой карьеры лица без высшего образования описывается площадью фигуры $OBSL$. Если для получившего высшее образование лица функцией трудового дохода является CP , то суммарным доходом является площадь фигуры $CPLF$. Инвестиции в высшее образование могут быть признаны целесообразными, если площадь фигуры $CPLF$ больше площади фигуры $OBSL$ настолько, насколько это отвечает заранее сформированным запросам соответствующего лица. Ещё большими будут возвращаемость и эффективность инвестиций в высшее образование,

если трудовой доход получившего высшее образование лица формируется по функции RM .

Подход к оценке возвращаемости инвестиций в высшее образование можно формализовать принятием гипотезы о постоянном уровне « r » процентной ставки до конца трудовой активности лица. Если принять определённые гипотезы о годовых затратах на обучение и об ожидаемых годовых доходах на протяжении всей трудовой карьеры, подлинная стоимость инвестиций 18-летнего лица может быть вычислена по следующей формуле:

$$Y = \sum_{i=18}^{64} \frac{X_i}{(1+r)^{i-18}}$$

где Y — подлинная стоимость инвестиций в возрасте 18 лет;

r — процент;

X_i — прибыль или расходы за каждый год (отрицательные стоимости показывают расходы);

i — определённый возраст, приходящийся на время получения образования или на трудовую деятельность.

Другой альтернативный подход к оценке эффективности и возвращаемости инвестиций в образование связан с определением конкретной процентной ставки, при которой подлинная стоимость инвестиции равна нулю. Это внутренняя норма возвращаемости, совпадающей с размером процента (выравнивание подлинных стоимостей доходов и расходов).

Исходя из вышеизложенного, проведём конкретный расчёт для Болгарии и попытаемся проверить адекватность предложенных гипотез. Воспользуемся информацией Национального статистического института за четырёхлетний период (2002–2006 гг.), собранной согласно регламентам Европейского союза. В 2002 г. исследование охватывало около 154 тысяч лиц, работающих по найму, тогда как в 2006 г. полученные данные касались приблизительно 187 тысяч таких граждан. Исследование базируется на данных о зарплате

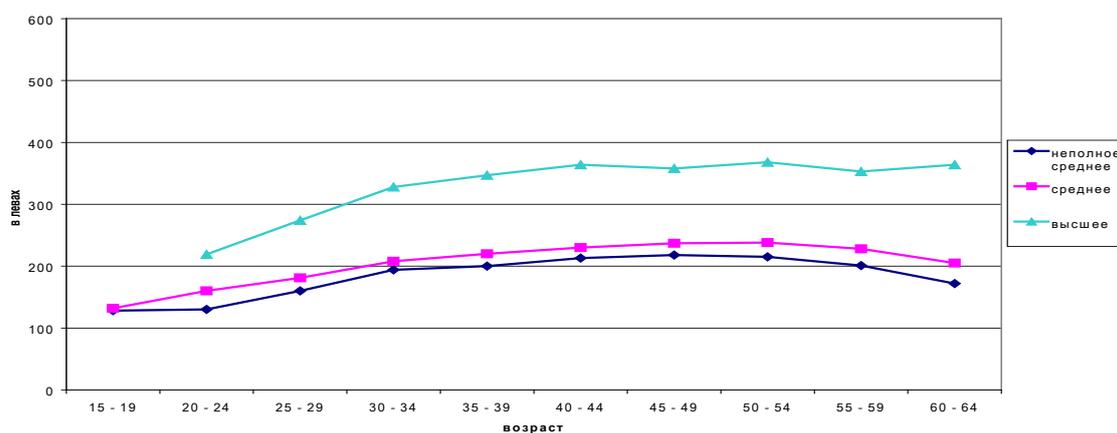


Рис. 2. Возрастные профили месячной зарплаты в Болгарии с учётом образования (2002 г.)

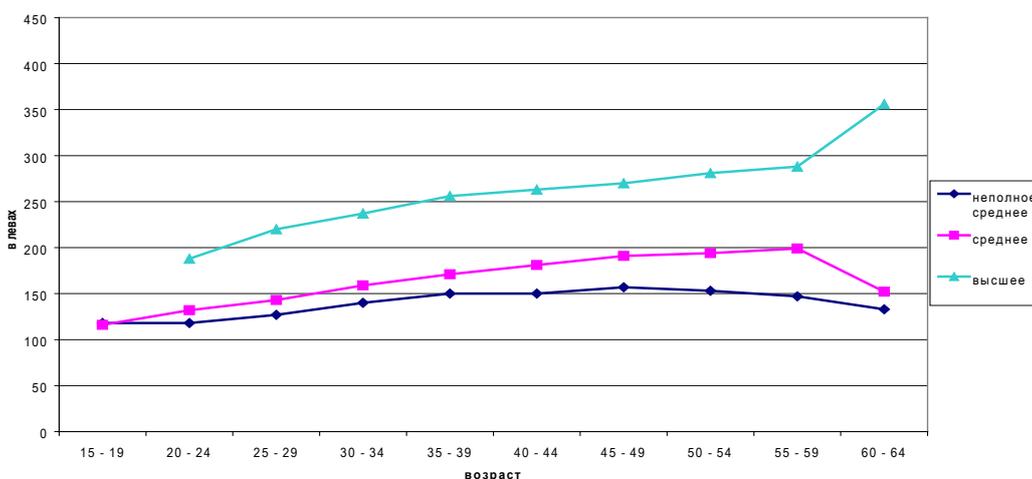


Рис. 3. Возрастные профили месячной зарплаты в Болгарии с учётом образования (данные относительно женщин за 2002 г.)

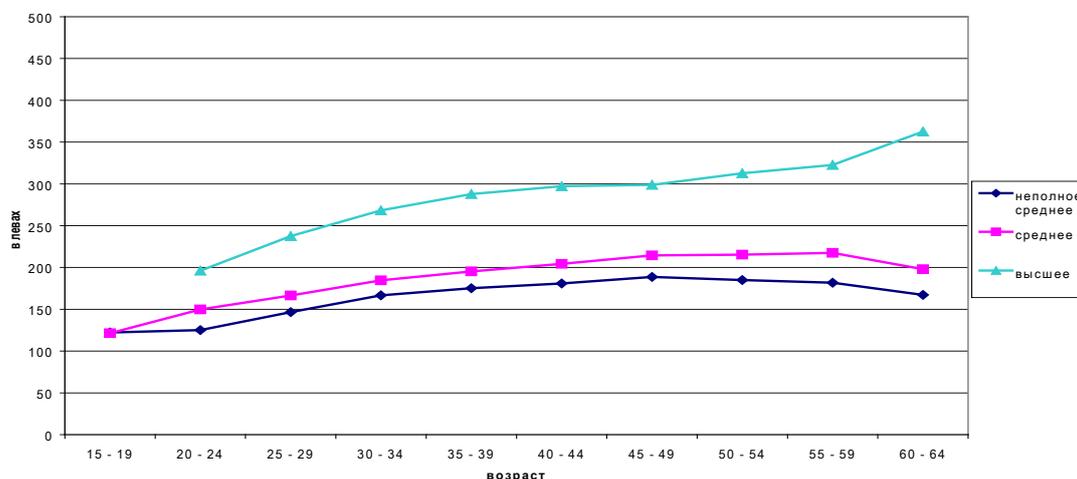


Рис. 4. Возрастные профили месячной зарплаты в Болгарии с учётом образования (данные касательно мужчин за 2002 г.)

наёмных работников, которую они получают после вычета обязательных личных социальных взносов и налоговых отчислений с доходов. Для конкретного лица именно зарплата является финансовым показателем, посредством которого можно осуществлять оценку возвращаемости определённого вида инвестиций в образование.

На рисунке 2 представлены возрастные профили месячной зарплаты по образованию в 2002 г.

В целом наши оценки подтверждают основные пункты теоретической модели (см. рис. 1), и даже доказывают более благоприятную тенденцию для предпенсионного контингента с высшим образованием. Снижение дохода в старших возрастных группах наёмных работников со средним и неполным средним образованием следует воспринимать как снижение в темпе роста, а не как абсолютное уменьшение величины.

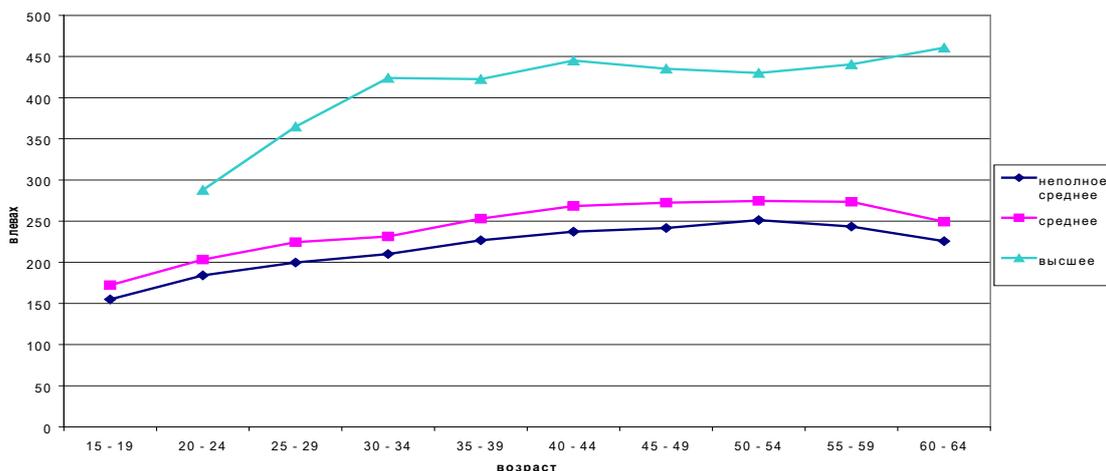


Рис. 5. Возрастные профили месячной зарплаты в Болгарии с учётом образования (данные за 2006 г.)

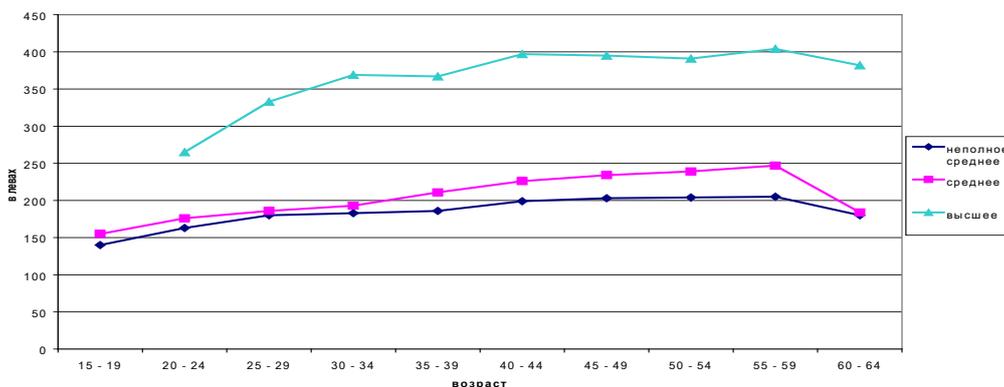


Рис. 6. Возрастные профили месячной зарплаты в Болгарии с учётом образования за 2006 г. (женщины)

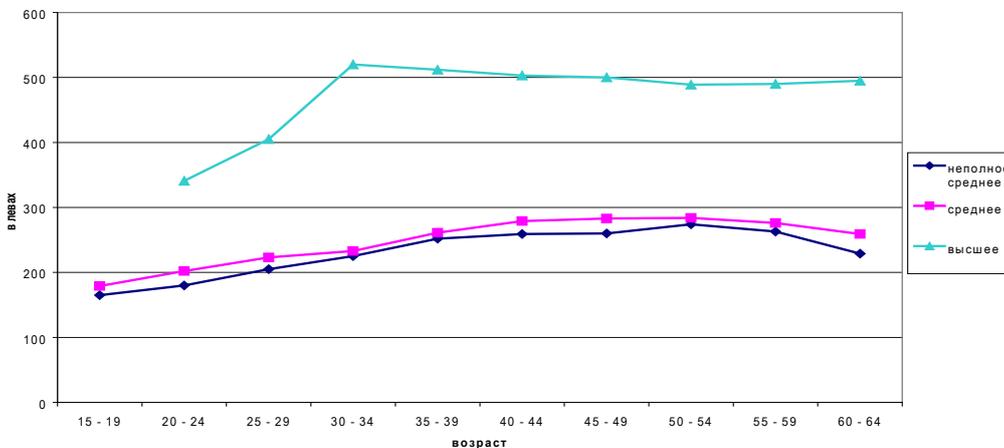


Рис. 7. Возрастные профили месячной зарплаты в Болгарии с учётом образования за 2006 г. (мужчины)

Сравнив данные, нетрудно установить большую эффективность и возвращаемость инвестиций в высшее образование мужчин.

На рисунке 5 представлены результаты оценки возрастных профилей доходов с учётом образования в 2006 г. Сравнение с 2002 г. выявляет тенденцию роста возвращаемости и эффективности приобретённого высшего образования.

Схожие тенденции характерны для наёмных работников обоих полов. Создаётся впечатление, что в период с 2002 по 2006 г. на фоне возрастающей дифференциации доходов по возрасту сре-

ди всех наёмных работников наблюдалась наиболее ощутимая дифференциация доходов в пользу лиц с высшим образованием среди самой низкой возрастной категории. Следовательно, можно говорить об ускоренном в 2006 г. росте доходов у наёмных работников с высшим образованием.

Показательна и картина, которая складывалась при сравнении месячной зарплаты у представителей различных возрастов, имеющих тот или иной уровень образования. В таблице 1 приведены данные о месячной зарплате лиц мужского и женского пола с различным уровнем образования в левах.

Таблица 1

	2002			2006		
	Неполное среднее	Среднее	Высшее	Неполное среднее	Среднее	Высшее
Болгария в целом	96756	109308	150852	127176	141084	215904
<i>Женщины</i>	82356	95424	137592	107880	119640	192168
<i>Мужчины</i>	107916	119664	173208	133488	143208	246504

В таблице 2 приведены различия в суммарных доходах (100 % – суммарный доход наёмных работников с неполным средним образованием).

Таблица 2

Деятельность	2002			2006		
	Неполное среднее	Среднее	Высшее	Неполное среднее	Среднее	Высшее
Болгария в целом	100%	113%	156%	100%	111%	170%
<i>Женщины</i>	100%	116%	167%	100%	111%	178%
<i>Мужчины</i>	100%	111%	161%	100%	107%	185%

На последнем этапе мы осуществили оценку внутренней нормы возвращаемости инвестиций в высшее образование в 2002 и 2006 г. в Болгарии.

Таблица 3

Внутренняя норма возвращаемости (%)

Деятельность	2002	2006
	Высшее	Высшее
Болгария в целом	9	12
<i>Женщины</i>	10	13
<i>Мужчины</i>	11	16

В целом по стране внутренняя норма возвращаемости возрастает с 9% в 2002 г. до 12% в 2006 г. В отношении женщин с высшим образованием эта норма возрастает с 10% до 13%. Для мужчин данный показате-

ль составлял 11% в 2002 г. и достиг 16% в 2006 г.

Таким образом наше исследование доказывает рост эффективности и возвращаемости инвестиций в систему высшего образования в Болгарии.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Becker G.S.* Human Capital – A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education, Second Edition, The University of Chicago Press, MidwayReprint, 1983.
2. *Brunello G., Corni S., Licifora C.* The College Wage Gap in 10 European Countries: Evidence from Two Cohorts, Fondazione Eni Enrico Mattei, 2000.
3. *Burbidge J.B., Magee L., Robb A.L.* The education premium in Canada and the USA, QSEP Research Paper No. 364, McMaster University, Hamilton, Ontario, 2001.
4. *Card D.* Estimating the return to schooling: progress on some persistent econometric problems; National Bureau of Economic Research; Working Paper № 7769, 2000.
5. *Heckman J.J., Polachek S.W.* Empirical evidence on the functional form of the earnings-schooling relationship, Journal of the American Statistical Association 69:350–354, 1994.
6. *Murphy K.M., Welch F.* Empirical age-earnings profiles, Journal of Labor Economics 8:202–229, 1990.
7. *Дулевски Л.* Заетост и пазар на труда. Университетско издателство «Стопанство», 1992.
8. *Дулевски Л.* Човешкият капитал – подходи за оценка и възможности за приложението им на примера на основните икономически дейности в България, сп. Икономика, бр.1. 2009.
9. *Шопов Д., Дулевски Л., Стефанов Л., Паунов М.* Икономика на труда, Тракия-М, 2002.



А.В. ТРАЧУК

Генеральный директор ФГУП «Гознак»

ПОСЛЕДСТВИЯ РЕФОРМИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ С ПОЗИЦИЙ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ

Масштабность реформы электроэнергетики и её влияние на все отрасли экономики и все регионы страны обостряют проблему социально-экономических последствий реформирования естественных монополий.

Основные принципы реформирования электроэнергетики в части социально-экономической политики сформулированы в Постановлении Правительства РФ № 526 от 11.07.2001 г. [2] следующим образом:

- демополизация и развитие конкуренции в сфере производства, сбыта и оказания услуг (ремонт, наладка, проектирование и т.д.);
- создание конкурентных рынков электроэнергии во всех регионах России, в которых организация таких рынков технически возможна;
- создание эффективного механизма снижения издержек в сфере производства (генерации), передачи и распределения электроэнергии и улучшение финансового состояния организаций отрасли;
- стимулирование энергосбережения во всех сферах экономики;
- создание благоприятных условий для строительства и эксплуатации новых мощностей по производству (генерации) и передаче электроэнергии;
- поэтапная ликвидация перекрёстного субсидирования различных регионов страны и групп потребителей электроэнергии;
- создание системы поддержки малообеспеченных слоёв населения;
- сохранение и развитие единой инфраструктуры электроэнергетики, включающей в себя магистральные сети и диспетчерское управление;
- демополизация рынка топлива для тепловых электростанций.

Достичь этих результатов предполагалось путём реструктуризации энергокомпаний по ви-

дам деятельности, приватизации конкурентного сегмента электроэнергетики (генерация и сбыт), а также и путём существенной либерализации деятельности созданных в процессе реформирования энергокомпаний. Как предполагалось, именно конкуренция сможет оказать позитивное влияние на ценообразование и сформировать сигналы для развития отрасли.

Попробуем оценить состояние дел и последствия такого реформирования. Начнём с оценки реальной конкуренции на оптовом рынке электроэнергии и мощности.

Опуская детальный анализ отметим, что для покрытия потребления необходима загрузка большинства мощностей, а в отдельных (дефицитных) регионах существуют электростанции, которые загружаются всегда (в терминах федерального закона «Об электроэнергетике» [1] такие компании называются «обладающими исключительным положением»).

С учётом сделанного выше замечания отметим ряд условий.

Во-первых, такие электростанции, равно как и включённые в соответствии с отбором системного оператора для обеспечения электрических режимов сети, выставляющие ценопринимательские заявки, т.е. обязуются поставить электроэнергию по любой цене.

Во-вторых, кривая спроса на рынке на сутки вперед (РСВ) – основной торговой площадке оптового рынка электроэнергии – эластична по цене только на очень небольшом участке (часто менее 1% от торгуемых объёмов).

Таким образом, можно констатировать, что малоэластичная кривая спроса и близкая к дефициту мощностей ситуация, требующая загрузки большинства станций, приводят к тому, что равновесная рыночная цена формируется, по сути, исходя

только из ценовых заявок генераторов. Именно поэтому эксперты часто называют российский электроэнергетический РСВ «рынком генераторов» [5].

Такая ситуация обусловлена рядом факторов. Во-первых, это субъектная структура рынка.

Основные продажи приходятся на крупнейшие компании – ОГК, ТГК, «РусГидро», концерн «Энергоатом», крупных, исторически независимых от РАО «ЕЭС России» поставщиков.

Несмотря на то, что при реализации долей РАО «ЕЭС России» и проведении дополнительных эмиссий акций в пользу стратегического инвестора учитывались требования антимонопольной политики, фактически сегодня некоторыми инвесторами контролируется сразу несколько крупных активов. К таким группам можно отнести контролируемую часть сибирских ТГК Сибирскую угольную энергетическую компанию (СУЭК), КЭС-Холдинг (ряд ТГК в зоне Европа-Урал) и Газпром (несколько ОГК и ТГК, в т.ч. крупнейшая тепловая генерирующая компания «Мосэнерго»).

Как известно, с учётом сетевых ограничений на рынке системным оператором определены две ценовые зоны (Европа-Урал и Сибирь), которые в свою очередь разделены на зоны свободного перетока (ЗСП), где влияние сетевых ограничений ещё ниже, а ценообразование на рынке построено на основе зональных (узловых) цен¹.

При этом конкуренцию в целом по рынку или по ценовым зонам можно оценивать путём теоретико-множественного объединения результатов

по ЗСП (объёмы в рамках ценовой зоны являются совокупностью объёмов в отдельных ЗСП).

Учитывая всё изложенное выше, нами использована следующая методология оценки уровня конкуренции в зонах свободного перетока ОРЭМ:

1) в каждой ЗСП рассчитаны доли представленных в данной зоне мощностей, принадлежащих конкретной финансово-промышленной группе, в общем по зоне объёме мощностей, на основе долей поставщиков для всех ЗСП рассчитаны индексы Херфиндаля-Хиршмана [3] (сумма квадратов рыночных долей участников рынка);

2) с учётом наличия большого количества подконтрольных государству собственников мощностей нами дополнительно рассчитаны индексы Херфиндаля-Хиршмана (ИНН) на основе долей генераторов с объединением в одну группу всех подконтрольных государству активов;

3) для каждой ЗСП определено, есть ли в ней участники, обладающие исключительным положением (наличие таких участников приводит к появлению в данной зоне возможностей злоупотребления монопольной властью), в т.ч. при объединении подконтрольных государству генераторов.

Участие в аукционе по ЗСП(*i*) генераторов тех ЗСП, из которых есть перетоки в ЗСП(*i*), нами не учтено при расчёте *ИНН*, но принято в расчёт при определении исключительного положения (рассмотрен худший сценарий).

Продемонстрируем наш подход на примере ЗСП 8. В данной зоне свободного перетока расположены следующие станции:

Электростанция	Компания	«Хозяин» компании	Располагаемая мощность, МВт	Доля в ЗСП
Тюменская ТЭЦ – 1	ТГК-10	Fortum (Финляндия)	472	4,2%
Тюменская ТЭЦ – 2	ТГК-10	Fortum (Финляндия)	755	4,0%
Тобольская ТЭЦ	ТГК-10	Fortum (Финляндия)	452	6,6%
Всего по ТГК-10			1 679	14,8%
Нижневартовская ГРЭС	ОГК-1	ОАО «ФСК ЕЭС», ОАО «РусГидро»	1 600	14,1%
Сургутская ГРЭС-1	ОГК-2	ОАО «Газпром»	3 280	28,9%
Всего «госгруппа»			4 880	43,0%
Сургутская ГРЭС-2	ОГК-4	Е-On (Германия)	4 800	42,3%
Всего по ЗСП			11 359	100%

Исходя из рассчитанных долей поставщиков, *ИНН* данной зоны свободного перетока равен $(14,8\%)^2 + (14,1\%)^2 + (28,9\%)^2 + (42,3\%)^2 = 0,304$. При объединении подконтрольных государству поставщиков ОРЭМ (ОГК-1 и ОГК-2) *ИНН* ЗСП 8 увеличивается: $(14,8\%)^2 + (43\%)^2 + (42,3\%)^2 = 0,385$.

Суммарные перетоки из ЗСП 8 равны 1 143 МВт, т.е. совокупная выработка по зоне в наихудшем случае (при максимально возможных перето-

ках из ЗСП) равна $11\,359 - 1\,143 = 10\,216$ МВт. Пиковый спрос по ЗСП равен 9 967 МВт. Таким образом, в пик не загружается только 249 МВт – «невостребованная мощность». Мощность любого участника значительно превышает объём «невостребованной мощности». Следовательно, каждый участник в зоне в наихудшем случае (при пиковом потреблении и максимальных перетоках из зоны) обладает исключительным положением.

¹ Узловое ценообразование используется, например, на рынке Северо-Востока США – PJM (www.pjm.com).

Для данной зоны свободного перетока максимальные «входящие перетоки» равны 1 790 МВт. Таким образом, в наилучшем по перетокам случае (все перетоки направлены в зону) невостробованная мощность равна $11\,359 + 1\,790 - 9\,967 = 3\,182$ МВт. Т.е. даже в оптимальном по перетокам случае ОГК-4 и ОГК-2 обладают исключительным положением.

Мы считаем оценку исключительности положения поставщиков ОРЭМ в ЗСП в наилучшем случае недостаточно показательной (нас интересует наличие в зоне участников, обладающих значительной рыночной силой, хотя бы в некоторых случаях), поэтому для остальных зон свободного перетока мы её не проводили, однако отметим, что в большинстве ЗСП и в лучшем по перетокам случае есть находящиеся в исключительном положении участники.

Как известно [4], рынок считается высококонцентрированным при значении *ИНН* выше 18%. Как следует из расчётов по вышеупомянутой методике, все ЗСП отличаются высокой концентрацией, кроме ЗСП 7 (энергосистема Урала за исключением Тюменской, Кировской и Удмуртской энергосистем и ряда энергорайонов), также средний уровень рыночной концентрации показывает индекс Херфиндаля-Хиршмана ценовой зоны «Европа-Урал». Более того, в 20 из 28 ЗСП число рыночных игроков не превышает 3, а в этом случае теоретическая нижняя граница значения *ИНН* равна 33,3%, т.е. рыночная концентрация таких олигопольных рынков заведомо велика.

Иногда указывают [9], что *ИНН* не вполне подходит для анализа рынка электроэнергии, поскольку не учитывает практическое отсутствие эластичности спроса, практически полную зависимость действий одних поставщиков от других, наличие долгосрочных обязательств и форвардных контрактов и трудности в определении границ рынка. Важно отметить, что два первых фактора в общем случае увеличивают рыночную силу и, следовательно, даже показатель *ИНН* менее 18% может не гарантировать отсутствие рыночной силы у поставщика. Применение же форвардных контрактов к настоящему моменту не получило распространения, а границы рынка были выбраны как ЗСП. С учётом этих обстоятельств, полагаю корректным использование *ИНН* для оценки рыночной силы поставщиков оптового рынка.

При объединении в одну группу всех подконтрольных государству владельцев генерирующих мощностей, *ИНН* даже в целом по ценовым зонам показывает высокую рыночную концентрацию.

Наличие у многих поставщиков ОРЭМ существенной рыночной силы является дополнительным инструментом оптимизации (по ряду критериев)

деятельности генерирующих компаний. Оптимизация осуществляется с помощью используемых генераторами различных рыночных стратегий, включая и манипулирование рынком. Например, путём физического изъятия мощностей (выведение оборудования в ремонт), экономического изъятия мощностей (подача заведомо завышенных ценовых заявок) или подачей высоких ценовых заявок в условиях исключительного положения и др.

Таким образом, очевидно, что к настоящему моменту сложилась структура рынка типа олигополии, и у поставщиков этого рынка существуют инструменты для манипулирования им.

Мы исследовали причины низкой конкуренции и доминирования на энергорынке поставщиков, однако, следует подчеркнуть, что уровень конкуренции среди поставщиков существенно выше, чем среди покупателей.

Очевидно отсутствие конкуренции в секторе регулируемых договоров (тариф определяется регулирующими органами, контрагенты – администратором рынка).

Но и в других сегментах ситуация далека от конкуренции. Порядка 50% от общего количества покупателей ОРЭМ [6] составляют гарантирующие поставщики (при этом по объёму их доля может достигать 80%), около 15% – крупные конечные потребители, остальные 35% – энергосбытовые компании, не получившие статус ГП.

С учётом того, что гарантирующие поставщики обязаны подавать в РСВ ценопринимающие заявки, конкурентный объём рынка резко уменьшается.

Уровень рыночной концентрации, оценённый по тем же правилам, что и уровень концентрации генерирующих компаний, не позволяет сказать, что достигнута конкурентная ситуация ни в одной ЗСП.

Ещё одним следствием реформирования является возникновение участников рынка нового типа, а именно финансово-промышленных групп, контролирующих и поставщиков и покупателей оптового рынка. Подобное совмещение даёт этим своеобразным конгломератам дополнительные преимущества в конкурентной борьбе:

- возможность оптимального распределения маржи по внутрихолдинговым сделкам и применения трансфертного ценообразования;
- использование данных возможностей для оптимизации налогообложения;
- географический разрез (представление в нескольких зонах свободного перетока позволяет перебрасывать объёмы между зонами с целью оптимизации финансового результата).

А с другой стороны, такое объединение позволяет использовать новые стратегии для манипулирования рынком.

Показатели рыночной концентрации зон свободного перетока сразу во всех разрезах (поставщики, покупатели, холдинги) представлены в следующей таблице:

Зона	Без объединения госкомпаний				С объединением госкомпаний			
	холдинги	потребители	генерация	генерация без ГЭС/АЭС	холдинги	потребители	генерация	генерация без ГЭС/АЭС
1-я ЦЗ	0,106	0,112	0,132	0,162	0,252	0,166	0,378	0,236
2-я ЦЗ	0,195	0,226	0,191	0,181	0,216	0,24	0,215	0,186
ЗСП 1	0,259	0,295	0,244	0,2	0,276	0,3	0,275	0,208
ЗСП 2	0,262	0,214	0,576	0,576	0,262	0,214	0,576	0,576
ЗСП 3	0,788	0,621	1	1	0,788	0,621	1	1
ЗСП 4	0,351	0,601	0,6	0,6	0,351	0,601	0,6	0,6
ЗСП 5	0,727	0,755	1	1	0,727	0,755	1	1
ЗСП 6	0,282	0,54	0,487	0,487	0,282	0,54	0,487	0,487
ЗСП 7	0,152	0,296	0,178	0,188	0,193	0,303	0,255	0,247
ЗСП 8	0,352	0,637	0,304	0,304	0,43	0,644	0,385	0,385
ЗСП 9	0,498	0,986	1	1	0,996	0,993	1	1
ЗСП 10	0,308	0,323	0,735	0,735	0,308	0,323	0,735	0,735
ЗСП 11	0,559	0,669	0,536	1	0,566	0,67	0,536	1
ЗСП 12	0,549	0,654	0,533	1	0,551	0,654	0,533	1
ЗСП 13	0,166	0,309	0,355	0,485	0,167	0,309	0,36	0,485
ЗСП 14	0,298	0,331	0,348	0,513	0,298	0,331	0,348	0,513
ЗСП 15	0,232	0,376	0,428	1	0,302	0,378	0,661	1
ЗСП 16	0,3	0,608	0,556	0,99	0,302	0,608	0,556	0,99
ЗСП 17	0,328	0,37	0,593	1	0,337	0,371	0,593	1
ЗСП 18	0,851	0,723	1	1	0,851	0,723	1	1
ЗСП 19	0,185	0,3	0,384	0,621	0,276	0,305	0,652	0,621
ЗСП 20	0,272	0,389	0,624	0,638	0,272	0,389	0,624	0,638
ЗСП 21	0,319	0,649	0,618	1	0,319	0,649	0,618	1
ЗСП 22	0,367	0,466	1	1	0,367	0,466	1	1
ЗСП 23	0,491	0,966	0,973	1	0,491	0,966	0,973	1
ЗСП 24	0,105	0,107	0,204	0,173	0,204	0,148	0,336	0,181
ЗСП 25	0,439	0,745	0,913	0,913	0,439	0,745	0,913	0,913
ЗСП 26	0,755	0,903	0,632	0,632	0,885	0,914	0,861	0,861
ЗСП 27	0,22	0,284	0,494	0,717	0,618	0,381	0,965	0,939
ЗСП 28	0,344	0,774	0,501	1	0,497	0,778	1	1

Наше предположение о превращении монопольного рынка в олигополию, полностью подтверждается приведёнными цифрами.

Кроме этого факта следует обратить внимание на появление существенных возможностей у многих участников рынка для злоупотребления рыночной силой путём использования различных манипулятивных стратегий. Т.е. можно предположить, что произошёл переход от монополии к олигополии, причём скоординированной олигополии. Поскольку все участники рынка связаны, им доступна ценовая информация, и у них есть инструменты для оперативной реакции на изменения рыночных условий.

Очевидно, что говорить о возможности отказа от государственного регулирования в этих условиях представляется невозможным. Такой вывод подтверждается и обширным зарубежным опытом реформирования электроэнергетики [7].

С точки зрения государственного регулирования в этих условиях, в первую очередь, должны решаться задачи:

- контроля рыночной концентрации;
- контроля за возможным злоупотреблением рыночной силой;
- тарифного регулирования в той части, где сохраняется государственное регулирование цен.

Безусловно, у государства и сегодня есть инструменты в антимонопольном законодательстве, которые позволяют контролировать слияния и поглощения, а также отчасти следить за манипулированием ценами.

Однако, учитывая, что в энергетике такое манипулирование чаще всего связано с техническими проблемами (реальными или «умышленными»), то, безусловно, Федеральная антимонопольная служба сможет отреагировать лишь на самые вопиющие случаи манипулирования. Во всяком случае на момент публикации не было известно ни об одном факте выдачи предписания о нарушении антимонопольного законодательства в связи со злоупотреблением рыночной властью на оптовом рынке электроэнергии.

Задача улучшения ситуации с рыночной концентрацией и, как следствие, с конкуренцией представляется куда более сложной, чем контроль за слияниями и поглощениями.

По сути дела, речь идёт о необходимости создания механизма формирования такой структуры генерации и топологии сети, которые бы, с одной стороны, обеспечивали необходимую надёжность и параметры работы сети, а, с другой стороны, имели достаточный потенциал для обеспечения конкурентного отбора поставщиков в каждой из зон свободного перетока.

С практической точки зрения, для развития потенциала генерации таким механизмом должен был стать рынок мощности. Однако на данный момент он таковым не является, а окончательная (целевая) модель рынка на момент подготовки этой статьи ещё не определена.

По мнению автора, целевая модель должна решать задачи отбора проектов по критерию минимизации совокупных инвестиционных и эксплуатационных затрат, а также включать механизм гарантирования возврата инвестиций на основе реальной стоимости капитала и юридически значимых обязательств. В качестве методологической модели расчёта подлежащей ежегодной выплате суммы, направляемой на возврат инвестированного капитала, может использоваться, например, модель расчёта тарифов на основе *RAB (Regulatory asset base)* [11].

Во всяком случае, очевидно, что если рынок мощности не заработает, то мы рискуем получить «половинчатый» рынок электроэнергии, где будет царствовать олигополия с большим потенциалом манипулирования рынком (особенно в периоды максимальных нагрузок). Главными регуляторами такого рынка будут не конкуренция, а Системный оператор (многое определяющий при выборе состава включённого генерирующего оборудования) и Федеральная антимонопольная служба.

С нашей точки зрения, одним из важных результатов реформирования должно было стать построение конкурентной ситуации, создающей стимулы к оптимизации эксплуатационных расходов электроэнергетических компаний. Используя до проведения преобразований тарифное регулирование по принципу «затраты плюс» этого не обеспечивало, что в настоящее время признают многие отраслевые специалисты [8]: «Основное значение конкурентного рынка состоит в том, что он обусловил возникновение системной мотивации для повышения эффективности энергетических компаний. Ранее при наличии одного лишь метода тарифообразования «затраты плюс» никакого стимула для снижения издержек просто не было».

В настоящее время эта задача реализована через механизм маржинального ценообразования.

Свою роль сыграло и разделение электроэнергетических компаний по видам бизнеса, что способствовало увеличению прозрачности издержек и росту стимулов к повышению эффективности энергокомпаний. При этом полной прозрачности издержек достичь не удалось, т.к. остались проблемы перекрёстного субсидирования между тепловой и электрической энергией, а также вопросы распределения затрат между двумя электроэнергетическими товарами – электроэнергией и мощностью.

Реформирование электроэнергетики РФ, в частности, внедрение узлового ценообразования, привело к появлению чётких ценовых сигналов по «расшивке сетевых ограничений» – во многих регионах регулярные высокие цены обусловлены именно недостатком пропускной способности сетей.

Проанализировав упомянутые в начале этой статьи задачи реформы электроэнергетики России, несложно заметить, что не всё запланированное на старте реформ реализовано. В то же время многого добиться удалось.

В частности, на общегосударственном уровне удалось достичь определённых целей.

Во-первых, осуществлено разделение отрасли на естественно-монопольные и конкурентные виды деятельности.

Во-вторых, реализована эффективная программа приватизации предприятий электроэнергетики в конкурентном сегменте (созданы условия для привлечения в энергетику более 945 млрд рублей). Изменилась структура собственности в электроэнергетике и возникли предпосылки для создания энергетических объектов новыми игроками. В качестве примеров можно упомянуть «Богучанское энерго-металлургическое объединение» и «Юго-западную ТЭЦ» в Санкт-Петербурге.

В-третьих, выросла инвестиционная привлекательность отрасли, а за счёт заключения со стратегическими инвесторами при продаже им пакетов акций договоров на предоставление мощности, задан вектор развития генерирующих источников.

В-четвёртых, заработали ограниченные конкурентные рыночные механизмы ценообразования на оптовом рынке, которые способны создавать ценовые сигналы и стимулы для снижения эксплуатационных затрат на генерирующих предприятиях.

В-пятых, обеспечен недискриминационный доступ к сетевым услугам.

В-шестых, удалось снизить остроту проблемы перекрёстного субсидирования.

В-седьмых, реформа электроэнергетики создала импульс, необходимый для запуска реформирования жилищно-коммунального хозяйства.

С другой стороны, в ходе исследования мы выявили ряд эффектов, которые следует отнести к негативным последствиям реформы.

Во-первых, это возникновение олигополии (что полностью подтверждено полученными данными) в условиях неготовности системы государственного регулирования, которая должна увязать воедино потребности общества в развитии энергетической инфраструктуры и обеспечение необходимого уровня конкуренции, чтобы ценовые сигналы, генерируемые рынком, представляли реальную ценность для выработки экономической политики субъектами рынка.

Во-вторых, проявилась «запрограммированность» некоторых принципов реформы на рост цены на электроэнергию. Так, по оценкам тарифного регулятора (ФСТ РФ), только в результате дробления РАО «ЕЭС России» на отдельные компании тариф на электроэнергию с начала реформы вырос на 50% [10]. Это увеличение связано, прежде всего, с особенностями нового принципа ценообразования и резким ростом административно-управленческого аппарата и расходов на его содержание (до 10 раз), а также значительным ростом организационных издержек.

В-третьих, стала очевидна (во всяком случае, в среднесрочном периоде) низкая эффективность ценовых сигналов оптового рынка для развития отрасли и, как следствие, отсутствие реально работающего рынка мощности несёт потенциальную угрозу развитию рынка электроэнергии и мощности в целом.

В-четвёртых, ситуация с подключением потребителей к электрическим сетям остаётся неудовлетворительной и в перспективе (например, при переходе на другие принципы тарифообразования) зависимость сетевых компаний от сбора платы за технологическое присоединение следует минимизировать, в силу правовой и экономической

ущербности этого механизма. Справедливости ради, следует отметить, что эта проблема не имела решения и до реформирования.

В-пятых, стало понятно, что принятая модель деятельности сбытовых компаний вряд ли может быть признана удачной, поскольку имеет существенные потенциальные риски их неустойчивости даже к минимальным внешним воздействиям. Это вполне ясно проявилось (в виде роста дебиторской задолженности, неплатежей и т.п.) при нарастании кризисных явлений в российской экономике в конце 2008 – начале 2009 г. и может проявиться ещё в большей степени после 01 января 2011 г., когда тарифное регулирование сохранится только для электроэнергии, поставляемой населению.

В целом, реформу электроэнергетики следует признать удачной для энергетиков и организаторов реформы. Влияние же преобразований для экономики и общества в целом, на наш взгляд, следует расценивать как условно удовлетворительное. Поскольку сохраняются значительная неопределённость и весьма существенные риски в среднесрочном и долгосрочном периодах, реализация этих рисков может привести к снижению надёжности энергоснабжения и росту совокупных расходов на энергоснабжение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон РФ № 35-ФЗ от 26 марта 2003 г. «Об электроэнергетике».
2. Постановление Правительства РФ № 526 от 11 июля 2001 г. «О реформировании электроэнергетики Российской Федерации».
3. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. «Экономикс: принципы, проблемы и политика». – М.: ИНФРА-М, 1999 г.
4. Маркетинг: Словарь / Азоев Г.Л. и др. – М.: Экономика, 2000.
5. Отчет «Розничный рынок электроэнергии: Реформа, ценообразование, порядок расчетов, перспектива» ОАО «Калужская сбытовая компания» (www.ksc.kaluga.ru).
6. Официальный сайт НП «Совет рынка» www.np-sr.ru.
7. Сапожникова Н.Т., Сауткин С.И. «Естественная монополия: опыт реформирования электроэнергетики Великобритании» // Менеджмент в России и за рубежом. – № 6, 2001.
8. Слободин М. Энергоэффективность – залог успешного развития. // Энергорынок. – № 1, 2009. – 15–17 с.
9. Стофт С. Экономика энергосистем. Введение в проектирование рынков электроэнергии (пер. с англ.). – М. – Мир, 2006.
10. Энергетическая недостаточность // Независимая газета, 04.06.2008.
11. RAB шагает по стране. Приложение к газете «Коммерсантъ» № 224 (4041) от 09.12.2008.

С.В. СЕДЫХ

третий секретарь Посольства России в ФРГ

БУДУЩЕЕ АТОМНОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В ФРГ

Будучи ведущей экономикой Европы, Германия занимает 5-е место в мире по объёмам суммарного энергопотребления. С учётом высокой зависимости ФРГ от импорта большинства полезных ископаемых (в среднем зависимость от импорта энергоносителей составляет порядка 60%, а по нефти и газу – соответственно 97% и 81%) [1] вопрос её стабильного энергоснабжения имеет особенную актуальность.

Сегодня атомная энергетика вносит существенный вклад в общий энергобаланс ФРГ. На неё приходится 148,8 млрд кВт-часов или 23,3% всей выработанной электроэнергии в стране, что составляет 11,6% первичного германского энергопотребления¹. Общая мощность атомных электростанций насчитывает 20470 мегаватт (по данному показателю Германия входит в пятерку мировых лидеров) [2].

На территории ФРГ в настоящее время находятся в эксплуатации 13 атомных электростанций с 17 действующими ядерными реакторами водородного типа. Ныне действующие АЭС были построены ещё до воссоединения страны и располагаются в «старых землях» на территории Западной Германии, так как из-за несоответствия техники и технологий западным стандартам безопасности находившиеся на территории бывшего ГДР станции были закрыты и впоследствии демонтированы. Основными поставщиками ядерного топлива для АЭС ФРГ являются Канада, Австралия и Нигер, где германские компании участвуют в разработке урановых месторождений.

Атомная энергетика пользовалась безусловным приоритетом в энергетической политике ФРГ в 1960–1980-х гг., что отражалось и на государственных расходах по стимулированию

Таблица 1

Развитие атомной энергетики в различных странах мира

Страна	Суммарная мощность, в МВт	% от общей генерации в стране
США	100 683	20
Франция	63 260	76
Япония	45 957	17
Россия	21 743	28
Германия	20 407	23
Южная Корея	17 647	35
Украина	13 107	47
Канада	12 577	15
Великобритания	10 097	13
Швеция	8 958	42
Китай	8 438	2
Испания	7 450	18
Бельгия	5 863	54
Индия	3 782	2
Чехия	3 634	32
Швейцария	3 238	39
Финляндия	2 696	30

Источник: www.iaea.org (официальный сайт МАГАТЭ)

¹ Структура энергобаланса ФРГ в 2008 г.: нефть – 34,8%, газ – 22,1%, каменный уголь – 13,1% и бурый уголь – 11,1%, ядерная энергия – 11,6%, возобновляемые источники энергии – 7,4%. – *Прим. автора.*

отрасли [3]. Развитие данного сегмента энергетики поддерживалось тогда практически всеми основными политическими силами, включая её нынешних противников в лице Социал-демократической партии Германии (СДПГ). При этом, если до мирового энергетического кризиса 1973 г. в условиях низких цен на нефть темпы наращивания ядерных мощностей можно назвать умеренными (мощность всех введённых в строй к концу 1972 г. опытных и промышленных атомных электростанций была немногим более 2,6 тыс. мегаватт), то после резкого обострения обстановки на нефтяном рынке правительство приняло на себя ответственность за радикальное изменение структуры энергобаланса, ориентированной в те годы в основном на потребление нефти, на которую приходилось до 55% первичного энергопотребления [4]. Именно тогда была сделана ставка на форсированное развитие атомной энергетики. Так, в правительственной Энергетической программе 1974 г. предусматривалось введение в строй к 1985 г. до 100 новых энергоблоков общей мощностью в несколько десятков тыс. мегаватт, для чего дополнительно выделялось 70 млрд немецких марок (в реальности было построено значительно меньше: к 1985 г. мощность всех АЭС страны составила 17 тыс. мегаватт) [5].

Упомянутая программа, подвергнутая некоторым корректировкам и дополнениям в 1977 и 1981 гг., почти на четверть века определила стратегическое направление развития энергетического комплекса ФРГ. Вплоть до середины 1980-х гг. в ФРГ существовал достаточно устойчивый консенсус относительно того, что структура энергобаланса страны имеет оптимальный характер, а развитие атомной энергетики является наиболее эффективным инструментом снижения зависимости от импорта нефти и повышения самообеспеченности энергоресурсами [6].

Поворотным пунктом стала авария на Чернобыльской АЭС в 1986 г. Партия зелёных, поднявшаяся на волне растущей озабоченности немецкого населения проблемами охраны окружающей среды, ещё до этого выступала против развития атомной энергетики и требовала закрытия действовавших в стране АЭС. Несколько месяцев спустя после чернобыльской катастрофы летом 1986 г. и СДПГ приняла решение о необходимости отказа от «мирного атома» [7]. Находящаяся у власти в то время коалиция Союза христианских и социальных демократов (ХДС/ХСС) со свободными демократами (СвДП) ясной позиции по данному вопросу не имела, но консерваторы и либералы тоже не склонны были идти против общественного мнения. Поэтому было решено отказаться от новых проектов в атомной отрасли

(последний энергоблок в ФРГ мощностью около 1400 мегаватт был введён в строй в январе 1989 г. и новых станций позднее не строилось), а основная дискуссия развернулась вокруг вопроса о сроках вывода из эксплуатации уже имевшихся АЭС.

Через полтора десятилетия, во время правления «красно-зеленой» коалиции во главе с социал-демократом Г. Шредером, политическая установка СДПГ и партии «Союз 90/зелёные» об отказе от атомной энергетики была реализована на практике. В результате длительных переговоров между правительством и руководством ведущих энергетических компаний в июне 2001 г. было достигнуто соглашение, согласно которому для всех действующих германских АЭС устанавливался усреднённый срок эксплуатации в 32 года. Данное соглашение легло в основу закона о постепенном окончании использования ядерной энергии в электроэнергетике (вступил в силу 26 апреля 2002 г.), который установил нормативный запрет на строительство новых станций, зафиксировал средний 32-летний срок эксплуатации энергоблоков, а также предельное количество электроэнергии, которую могут выработать АЭС за оставшийся период службы (было разрешено переносить лимиты выработки со старых энергоблоков на новые) [8]. Кроме того, была законодательно прописана система регулярных контрольных проверок безопасности реакторов, в десять раз – до 2,5 млрд евро (в те годы 5 млрд германских марок) увеличен лимит ответственности генерирующих компаний в случае техногенных аварий. Данный правовой акт дополнял вступивший в силу в начале 2000 г. закон о преимущественном использовании возобновляемых источников энергии и отменял действовавший с 1959 г. закон о содействии развитию «мирного атома».

Согласно принятой правительственной программе все атомные станции Германии должны быть закрыты к 2021 г. В рамках упомянутой программы уже выведены из эксплуатации две АЭС: в 2003 г. в г.Штаде (в эксплуатации с 1972 г.) мощностью 672 мегаватта и в 2005 г. в г. Обригхайм (в эксплуатации с 1968 г.) мощностью 910 МВт [9]. Несмотря на закрытие этих станций, доля атомной энергетики в общей выработке электроэнергии существенно не уменьшилась, что объясняется повышением коэффициента использования мощностей других АЭС. Вместе с тем, данный коэффициент у большинства энергоблоков превышает 90%, что свидетельствует об ограниченности потенциала для роста генерации на оставшихся АЭС, неизбежном падении объёмов производства электроэнергии в случае вывода из эксплуатации других энергоблоков.

С приходом к власти в 2005 г. «большой» коалиции (ХДС/ХСС и СДПГ) в германских политических и экономических кругах возобновилась дискуссия о будущем атомной отрасли. Попытки христианских демократов начать диалог о возможном продлении сроков эксплуатации АЭС с зафиксированных в законе 32 до 40 лет (как, например, в соседней Бельгии) встретили яростное сопротивление со стороны СДПГ. При разработке коалиционного договора представители социал-демократического лагеря продолжали настаивать на сохранении ранее принятых ограничений и в итоге добились включения данного условия в новое коалиционное соглашение (меморандум о создании коалиции прямо предусматривал неизблемость идеи об отказе от «мирного атома»). Однако, несмотря на то, что их партнёры по коалиции пошли на уступки, многие политики из лагеря ХДС/ХСС по-прежнему были склонны если не на концептуальный пересмотр программы, то на внесение в неё существенных корректив в части возможного продления сроков эксплуатации АЭС. По сути дела, был взят очередной «тайм аут», а решение принципиального вопроса о путях развития национальной энергетики было снова отложено.

Спор о будущем германских АЭС вспыхнул с новой силой в период беспрецедентного роста цен на традиционные энергоносители в 2007–2008 гг. Сторонники отмены закона настаивали на том, что в обозримом будущем у страны нет альтернативы атомной энергетике, утверждали, что только этот способ производства электроэнергии способен в долгосрочной перспективе снизить зависимость Германии от импорта энергоресурсов. В качестве аргумента в пользу продления сроков эксплуатации АЭС назывались и отставание темпов роста доли возобновляемых источников в энергобалансе страны от ранее заявленных показателей, их неспособность своевременно восполнить выбывающие генерирующие мощности (дескать, планируемое закрытие АЭС неизбежно приведёт не только к дальнейшему удорожанию, но и к дефициту электроэнергии в стране). Кроме того, программу поэтапного закрытия АЭС, по мнению её критиков, трудно совместить с планами и обязательствами ФРГ по борьбе с глобальным потеплением, т.к. замена атомных станций на газовые и/или угольные приведёт к росту выбросов парниковых газов.

Социал-демократы, в свою очередь, продолжали настаивать на отказе от эксплуатации АЭС,

предложив даже включить соответствующее положение в конституцию страны, и решительно отвергли возможность какого-либо пересмотра сроков выхода из ядерной энергетики, мотивируя это тем, что пока не решён вопрос о захоронении ядерных отходов¹, любое увеличение срока деятельности АЭС было бы безответственным шагом. Кроме того, сохранение атомной энергетики, утверждали они, не приведет к существенному снижению цен, а лишь затормозит развитие альтернативной энергетики. Дополнительным толчком к эскалации критики атомной энергетики со стороны политиков СДПГ (не говоря уже об оппозиционных «зелёных» и левых) послужили аварии, произошедшие в 2008–2009 гг. на двух атомных электростанциях на севере ФРГ – «Брунсбюттэль» и «Крюммэль», принадлежащих концерну *Vattenfall* (речь шла о коротких замыканиях и возгорании в электрооборудовании, приведших к необходимости полной остановки энергоблоков обеих станций), а также ряд сообщений СМИ о нарушениях условий хранения радиоактивных отходов на некоторых специализированных хранилищах ФРГ [10].

Апогеем противостояния стала озвученная накануне выборов в бундестаг в сентябре 2009 г. министром экономики и технологий ФРГ Гуттенбергом (ХСС) концепция, увязывавшая продление сроков эксплуатации АЭС с одновременным введением для генерирующих компаний обязанности направлять «сверхдоходы» от функционирования высокорентабельных станций на развитие альтернативной энергетики и поддержку программ по энергоэффективности, а также внедрение новейших технологий в тепловой электроэнергетике [11]. Сформулированные специальной рабочей группой министерства рекомендации содержали предложение сдвинуть сроки вывода из эксплуатации энергетических реакторов, как минимум, на восемь лет. Инициатива Минэкономтехнологий ФРГ, созвучная с ранее обнародованной Союзом электроэнергетической промышленности Германии программой развития отрасли, была активно поддержана в деловых кругах, но вызвала волну критики со стороны «зелёных» и СДПГ и только углубила противоречия между сторонами правительственной коалиции. Потеряв надежды найти консенсус в вопросе о будущем атомной энергетики, они решили в надежде на изменение правящего большинства отложить его решение на после-выборный период.

¹ На протяжении многих лет политикам Германии не удаётся прийти к единому мнению по вопросу захоронения радиоактивных отходов (РО) на т.н. «вечное хранение». Предполагается, что в перспективе отработанные радиоактивные материалы разместят в глубоких геологических формациях, и с этой целью будет оборудован один из выработанных рудников (до этого времени решено хранить отработанное топливо и материалы в промежуточных хранилищах). Единственным потенциальным могильником такого рода называют соляной прииск в г. Горлебен (земля Нижняя Саксония), используемый сейчас в качестве временного хранилища РО. – *Прим. автора.*

Поражение германских социал-демократов на парламентских выборах 27 сентября 2009 г. и их уход в оппозицию принципиально изменил расстановку политических сил в Германии. Как христианские демократы, так и их новые союзники – свободные демократы – сегодня открыто выступают за продление сроков службы АЭС (при одновременном сохранении запрета на новое атомное строительство и усиленном развитии возобновляемых источников энергии) и, как здесь ожидают, в ближайшем будущем приступят к согласованию конкретных условий такого решения. В общих чертах намерение пересмотреть политику в данной области отражено и в новом коалиционном договоре [12]. Подобная мера, заявляют представители нового политического руководства ФРГ, позволит выиграть время, станет своего рода «переходной технологией», позволяющей без ущерба для энергобезопасности страны планомерно развивать возобновляемые источники энергии [13].

Для германских энергоконцернов, вне зависимости от конкретных параметров и условий продления работы АЭС¹, это означает многомиллиардные дополнительные прибыли и существенные изменения масштабов инвестиционной активности. Руководство крупнейших германских энергоконцернов, однозначно высказавшись в поддержку новых планов правительства, заявило о готовности к конструктивному диалогу по выработке жизнеспособной энергетической концепции, учитывающей основные цели энергетической политики ФРГ – энергобезопасность, обязательства по предотвращению изменения климата и экономическую эффективность. Отмечая важность реализации планов нового правительства для достижения упомянутых целей, германские атомные лоббисты не забывают упомянуть и о том, что рассматриваемый шаг лежит также в интересах обычных граждан, так как они в случае продления сроков эксплуатации АЭС на более длительное время будут, дескать, обеспечены дешёвой электроэнергией. В пользу того, чтобы дополнительные доходы, образовавшиеся благодаря продлению эксплуатации атомных станций, были переданы напрямую потребителям в форме снижения цен, выступает и влиятельная экономическая неправительственная организация – Объединение германских торгово-промышленных палат. Своих сторонников идея определения сроков жизнедеятельности АЭС имеет и в академических кругах [14]. Что касается населения страны, то, как показывают проведённые недавно социологические опросы, более половины жителей Германии по-прежнему

поддерживают идею постепенного отказа от атомной энергетики [15].

Отход нынешнего политического руководства ФРГ от «антиатомной» политики можно считать делом решённым, однако, необходимо ещё раз отметить, что он, по сути, представляет собой во многом паллиативную меру, главной задачей которой является «подготовка плацдарма» для форсированного развёртывания альтернативных и модернизации традиционных энергетических мощностей [16]. Не открывает данное решение каких-либо стратегических горизонтов ни для германских энергокомпаний, ни для атомного машиностроения ФРГ, что вынуждает их продолжать линию на поиск новых возможностей для инвестиций за границей.

Не располагая в перспективе возможностью развивать сегмент ядерной генерации на территории ФРГ, крупнейшие германские атомные концерны всё настойчивее пытаются закрепиться в тех странах, где активно развивается атомная энергетика. Так, к примеру, дочерняя структура третьей по величине энергокомпании в ФРГ – *EnBW – Energie Baden Wuerttemberg – EnBW Kraftwerke AG*, наряду с основными мощностями на юго-западе Германии, владеет двумя АЭС во Франции. В сферу интересов крупнейшего энергетического концерна Германии *E.ON* попали скандинавские страны: в 2007 г. компания стала соучредителем нового энергетического консорциума *Fennovoima*, целью которого является строительство атомной электростанции в Финляндии. Развитие сегмента ядерной энергетики за пределами ФРГ продолжает и *RWE*. Компания участвует в консорциуме по строительству 3-го и 4-го блоков АЭС г. Чернобыль в Румынии. Большие планы концерн возлагает на Литву, где в скором будущем также планируется строительство новой АЭС. Кроме того, в 2009 г. компании *E.ON* и *RWE* совместно выиграли тендер на строительство пяти атомных энергоблоков в двух регионах Великобритании [17].

Причина, по которой германские концерны стремятся вложить средства в зарубежные атомные проекты, заключается не только в высокой прибыльности подобных начинаний, но и в преимуществах, которые обеспечивает такое участие в плане уменьшения ожидаемых затрат на приобретение эмиссионных сертификатов – квот на выбросы парниковых газов в атмосферу, установленных в рамках Киотского протокола. Таким образом, например, *RWE*, электростанции которой из-за высокой доли тепловых электростанций больше

¹ Рассматривается, в частности, возможность направления части дополнительных доходов на поддержку альтернативной энергетики. – Прим. автора.

других германских энергокомпаний выбрасывают в атмосферу диоксида углерода, проявляет наибольшую заинтересованность в строительстве объектов атомной энергетики за рубежом.

В условиях отсутствия новых заказов на отечественном рынке и поддержки со стороны государства, машиностроительные компании ФРГ уже с конца 1980-х гг. переориентировались на зарубежные рынки. Наиболее яркий пример – концерн *Siemens*¹. Компания, начиная с 1989 г., выполняет только экспортные заказы и выступала в качестве основного подрядчика более 10 АЭС за пределами Германии – в Австрии, Аргентине, Бразилии, Нидерландах, Испании и Швейцарии. Она же начала и строительство АЭС в Бушире в Иране, сорванное после свержения в Иране шахского режима. Техническая помощь *Siemens* была широко использована после аварии на Чернобыльской АЭС, при проведении технической диагностики и работ по модернизации и повышению безопасности на ряде российских (Кольской, Балаковской, Калининской) и украинских атомных станций.

В 2001 г. концерн *Siemens* решил передать свои ядерно-энергетические активы в состав совместного предприятия с французской компанией *Areva* (напомним, что данное решение совпало по времени с принятием закона о сворачивании атомной отрасли ФРГ): обладая 34% акций, немцы являются вторым после французского правительства акционером вновь созданной компании *Areva NP*. Однако атомный альянс германских промышленников с французами не продержался и десятилетия: в начале 2009 г. руководство германского концерна *Siemens* заявило о намерении воспользоваться опционом на продажу своим французским партнерам принадлежащей ему доли и выйти из состава акционеров совместного предприятия. Вместе с тем, немцы не намерены сворачивать активность на рассматриваемом направлении и рассчитывают в будущем расширить сегмент атомного машиностроения с новым стратегическим партнером в лице российской госкорпорации «Атомэнергпром». Стороны заключили в марте 2009 г. рамочное соглашение и приступили к проработке условий создания совместного предприятия [18].

Выход *Siemens* из *Areva NP* и его объединение с «Росатомом», по сути, означает передел всего рынка атомного машиностроения (на мировой арене помимо *Areva* и «Атомэнергпрома» действуют только два крупных консорциума – американско-японские союзы *Toshiba-Westinghouse* и *General Electric-Hitachi*) и приводит к созданию нового

крупного игрока, способного в полной мере воспользоваться растущим мировым спросом на ядерные технологии. Германская компания, уже давно «списавшая» свой внутренний рынок и привыкшая «воевать на чужой территории», открывает для себя, таким образом, новые перспективы и получает доступ к российским ядерным технологиям гражданского назначения. Российский участник, в свою очередь, может извлечь выгоду из этого сотрудничества за счёт передовых технологических решений своего нового партнёра, его опыта по осуществлению масштабных и сложных проектов, а также высокой репутации германской компании.

Возвращаясь к вопросу о возможных путях развития национальной энергетики ФРГ, необходимо отметить, что сохраняющаяся неопределённость в энергетической стратегии и, в первую очередь, отсутствие внятных правил игры в атомной отрасли, отражаются не только на деятельности немецких профильных энергетических и промышленных концернов, не способных в таких условиях выстраивать перспективную инвестиционную политику в национальных границах и вынужденных всё активнее участвовать в международных ядерных проектах. Наличие комплексной национальной энергетической концепции жизненно необходимо для обеспечения энергетической безопасности страны в целом [19]. Предшественники нынешней «черно-желтой» коалиции чёткой национальной энергетической программы не имели и свою энергетическую доктрину выражали в формулировании лишённых конкретики приоритетных направлениях развития: нехватку энергии вследствие выбывания АЭС предлагалось покрывать за счёт внедрения энергосберегающих технологий, а также за счёт развития возобновляемых источников энергии и модернизации угольной отрасли [20]. Если против энергосбережения никто не возражал, то по соотношению в будущем энергобалансе угля и возобновляемых видов энергии единства в последние годы не наблюдалось и не наблюдается поныне. Оппоненты форсированного развития альтернативной энергетики критиковали такого рода подход за дороговизну и нереальность предлагаемых энергетических проектов [21]. Развитие же угольной отрасли расходится с обязательствами по снижению выбросов парниковых газов в атмосферу, принятыми на себя ФРГ в рамках Киотского протокола (создание «чистых» угольных электростанций требует огромных инвестиций в развитие соответствующих технологий и решения комплекса вопросов по безопас-

¹ С помощью американских лицензий германские компании *Siemens* и *AEG* начиная с 1950-х гг. развивали собственные ядерные технологии. В 1969 г. они объединили усилия в этой области, создав компанию *Kraftwerk Union*, построившую 16 из 17 ныне действующих германских АЭС. – Прим. автора.

ному захоронению диоксида углерода). Ещё одна альтернатива – экологичный газ – относительно дорог, при этом он «не подходит» немцам, стремящимся не увеличивать свою зависимость от России – основного поставщика голубого топлива.

Перед новой «чёрно-жёлтой» коалицией ХДС/ХСС и СвДП встал вполне конкретный вопрос: как в условиях высоких цен на углеводороды, необходимости соблюдения Киотского протокола и приходящих ему на смену новых обязательств по предотвращению изменения климата обеспечить своевременную замену выбывающих мощностей АЭС. Было принято, как полагают большинство германских экспертов-энергетиков, единственно возможное решение – продление срока службы

АЭС, которое создает приемлемые рамочные условия как с точки зрения энергетической безопасности (остаётся больше времени для развития альтернативных источников энергоснабжения), так и с точки зрения повышения конкурентоспособности экономики (в первую очередь, за счёт снижения цен на электроэнергию¹), а также выполнения климатических обязательств. В зависимости от того, насколько далеко пойдёт по этому пути нынешнее политическое руководство ФРГ, будут во многом зависеть как среднесрочные, так и долгосрочные перспективы развития топливно-энергетического сектора страны. Пока же в процессе формирования энергетической стратегии ФРГ всё ещё больше вопросов, чем ответов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Energierohstoffe, Bundesanstalt fuer Geowissenschaften. Berlin, 2009. – 195–235 s.
2. Energieverbrauch in Deutschland im Jahr 2008, Arbeitsgemeinschaft Energiebilanzen. Berlin, 2009. – 20–22 s.
3. *Horn M.* Die Energiepolitik der Bundesregierung. Berlin, 1977. 76–77 s.
4. *Meinert J.* Strukturwandlungen der westdeutschen Energiewirtschaft. Frankfurt a. M., 1980. S.137.
5. *Вутковский О.В.* Ядерная энергетика Германии: быть или не быть? География. 2002. № 27–28. – 23–29 с.
6. *Gruendinger W.* Die Energiefalle: Rueckblick auf das Erdoeelzeitalter. Beck, 2006.
7. 50 Jahre Deutsches Atomforum e.V. Berlin, 2009. – 8–9 s.
8. *Jenner G.* Energiewende: so sichern wir Deutschlands Zukunft. Propylaeen, 2006.
9. Официальный сайт Минэкономтехнологий ФРГ – www.bmwi.de.
10. Die Welt, 16 Juli 2009, S.2, а также Handelsblatt, 17 Juli 2009, S.8, 27 August 2009. – 4 s.
11. Handelsblatt, 28 August 2009. – 4 s.
12. Официальный сайт правительства ФРГ – www.bundesregierung.de.
13. «Energiewende kommt Versorger teuer», Handelsblatt, 29 Oktober 2009.
14. *Sinn H.-W.* Das grüne Paradoxon. Plaedoyoe fuer eine illusuionsfreie Klimapolitik, Berlin, 2008. – 258–291 s.
15. Die Mehrheit der Deutschen will den Atomausstieg, die Welt, 28 Februar 2009.
16. IWD (Institut der deutschen Wirtschaft Koeln) Nr. 45, 5 November 2009. – 2 s.
17. RWE und Eon schliesen Atombuendnis“, Financial Times Deutschland, 15 Januar 2009.
18. www.rosatom.ru (официальный сайт Росатома).
19. Strom koennte knapp werden, Handelsblatt, 21 Oktober 2009.
20. Die Diskussion um erneuerbare Energien in der Politik : ist die Nutzung erneuerbarer Energien nur noch eine Frage des politischen Willens? / Markus Walder. – Lang; 2004.
21. *Sinn H.-W.* Das grüne Paradoxon. Plädoyoe fuer eine illusuionsfreie Klimapolitik, Berlin, 2008. – 120–148 s.

¹ По подсчетам германских экспертов, продление срока эксплуатации АЭС на 8 лет (т.е. в среднем до 40 лет) снизит цены на электроэнергию к 2020 г. на 11%. Германские специалисты не исключают, что станции в состоянии безотказно проработать и 60-летний срок. В этом случае цена на электроэнергию снизилась бы на четверть. – *Прим. автора.*



В.В. ЗОЗУЛЯ

к.э.н., докторант Финакадемии

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В ЛЕСНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Лесные богатства России – это социальный, экономический, экологический ресурс мирового значения, включающий воспроизводство и охрану флоры и фауны, переработку древесины и даров природы, производство широкого спектра товаров бытового и производственного назначения, создание экологического и климатического баланса планеты. В национальной экономике лес и продукты его переработки используются практически во всех отраслях, российский лес является предметом экспорта в большинство стран мира. В течение длительного времени отношение к лесным ресурсам в общественном сознании было как к «даровому», бесплатному, данному природой ресурсу. Именно эта причина, на наш взгляд, лежит в основе затратно-доходного механизма в пользовании лесными ресурсами: *затраты высокие – доходность низкая*.

По уровню производства продукции из древесины и потребления на душу населения Россия уступает многим промышленно развитым странам мира, и, прежде всего, из-за слабого развития глубокой переработки древесины и других сырьевых ресурсов, добываемых в лесу. На низком уровне находятся инвестиционная привлекательность лесного сектора экономики России, а также конкурентоспособность отечественной продукции лесопереработки. Уровень дохода от использования лесного фонда в десятки раз ниже, чем в европейских странах. По этим причинам около 50% заготавливаемой древесины Россия экспортирует как сырьё, круглый, необработанный лес. Так, в 2008 г. заготовлено 112 млн куб.метров древесины, экспортировано 51, 7 млн куб.метров круглого леса.

Проблема повышения доходности лесных ресурсов остаётся актуальной уже не одно столетие. Сбор попенных денег со срубленных в казённых лесах деревьев ужесточился в конце XVIII века

царским указом в интересах общества и государства. Причиной ужесточения послужило повсеместное истребление лесов. Леса вырубались не только для производства строительной и другой лесной продукции, но и с целью образования пахотных земель, что грозило истощением лесных ресурсов. Управлением казёнными лесами занималось Министерство государственных имуществ; заботясь о повышении доходности, проводило лесоустроительные работы, а также вводило законы о сохранение лесов. Источником средств на возобновление лесных ресурсов служили *лесные подати (попенная плата)* [6].

Современное состояние доходности за пользование лесными ресурсами, имеет множество проблем экономического, правового и организационного порядка. В данной статье мы рассмотрим состояние платности за лесопользование, её изменения и в целом становление налоговой и неналоговой системы природоресурсных платежей в Российской Федерации.

Платежи за пользование природными ресурсами были введены Законом РСФСР № 2118-1, от 27.12.1991, «Об основах налоговой системы в Российской Федерации», которые имели налоговый статус и состояли из *арендной платы и лесной подати (попенной платы)*. Законом № 3331-1 от 07.06. 1992, «Закон о Федеральном бюджете на 1992 г.», введены отчисления (сбор) на воспроизводство, охрану и защиту лесов, которые в дальнейшем были отменены в 1995 г. законом № 65 от 06.06.2003.

В закон № 2118-1 были внесены изменения, предусматривающие поступление платы за пользование природными ресурсами по минимальным ставкам в федеральный бюджет, а повышающийся коэффициент, который ежегодно определялся законом о Федеральном бюджете, зачислялся в ре-

гиональные бюджеты. Как мы видим платежи за пользование лесными ресурсами в течение длительного времени были налоговыми, кроме того, государство проявляло заботу о восстановлении (воспроизводстве) лесного фонда. А отмена сбора на воспроизводство и переложение этого государственного дела на арендаторов – это политика, направленная на истребление русского леса. К каким техногенным катастрофам это приведёт?

Недавно произошла крупнейшая авария на Саяно-Шушенской ГЭС, где погибли люди, а последствия её трудно предсказуемы, и пока оцениваются только миллиардами долларов на восстановление агрегатов ГЭС. Никто не может сегодня предсказать социальные, климатические, экологические последствия этой аварии. В лесной отрасли национального хозяйства проблемы не менее важные и последствия от их несвоевременного решения могут привести к ещё более глобальным катастрофам.

До принятия постановления Правительства РФ № 127, от 19.02.2001 г. «Минимальные ставки платы за древесину, отпускаемую на корню», начисления платежей осуществлялись по ранее действующим документам СССР. Платежи регулировались постановлением Совета Министров СССР № 1045, от 30.10.1981 г., «Правила отпуска древесины на корню в лесах СССР», и инструкцией Министерства финансов СССР от 10.05.1973 г. № 100, «По лесному доходу» (с изменениями и дополнениями от 06.08.1982 г., № 110). Постановлением Правительства РФ от 30.07.1999 г. № 867 были приняты минимальные ставки платы за древесину, отпускаемую на корню, включающую

в себя налог на земли лесного фонда, который составлял 5% размера минимальной ставки. Кроме того, этим же Постановлением, п.9 были определены лесотаксовые разряды и корректирующие коэффициенты с учётом ликвидного запаса древесины на один гектар лесосеки. Минимальные ставки при отпуске древесины для сплошных рубок главного пользования и прочих рубок корректируются с учётом ликвидного запаса древесины на 1 гектар лесосеки путём умножения минимальных ставок на корректирующие коэффициенты (табл. 1).

Минимальные ставки дифференцированы по основным и неосновным лесным породам, по лесотаксовым районам и лесотаксовым поясам, по группам лесных пород, деловой и дровяной древесине (с делением деловой древесины по размерам), а также в зависимости от расстояния вывозки (по лесотаксовым разрядам) [4].

В тех случаях, когда отпуск древесины на корню производится по минимальным ставкам с применением скидок и надбавок, окончательная величина минимальной ставки округляется до 0,1 рубля за 1 плотный куб. метр древесины.

Действующие в настоящее время минимальные ставки определены Постановлением Правительства РФ от 22.05.2007 № 310 (в ред. от 30.06.2007 № 419). «О ставках платы за единицу объёма лесных ресурсов и ставках платы за единицу площади лесного участка, находящегося в федеральной собственности».

Для расчёта платежей применяются повышающие коэффициенты, учитывающие ценовые изменения, ежегодно они принимаются законом «О Федеральном бюджете» (табл. 2).

Таблица 1

Корректирующий коэффициент при отпуске древесины на корню

Ликвидный запас древесины на корню (плотный куб.м на 1 га)	Корректирующий коэффициент
До 100	0,9
100,1–150	1,0
150,1 и более	1,05

Таблица 2

Коэффициенты для расчета платежей за древесину

Года	Коэффициент	Нормативный акт
1999	1,4	Федеральный закон о Федеральном бюджете на 1999 г.
2000	1,2	Федеральный закон от 31.12.1999 № 227-ФЗ
2001	1,0	Не увеличивался
2002	1,0	Не увеличивался
2003	1,0	Не увеличивался
2004	1,4	Федеральный закон от 23.12.2003 № 186-ФЗ
2005	1,5	Федеральный закон от 23.12.2004 № 173-ФЗ
2006	1,6	Федеральный закон от 26.12.2005 № 189-ФЗ
2007	1,8	Федеральный закон от 19.12.2005 № 238-ФЗ
2008	1,15	Федеральный закон от 24.07.2007 № 198-ФЗ
2009	1,3	Федеральный закон от 24.11.2008 № 204-ФЗ

Минимальные ставки рассчитаны для сплошных рубок при корневом запасе древесины на 1 гектаре в пределах от 100,1 до 150 плотных куб. метров и крутизне склона до 20 градусов. В других случаях к минимальным ставкам применяются корректирующие коэффициенты [4].

Налогообложение в лесной отрасли имело два направления: общее и специфическое. Но с переводом платежей за пользование лесными ресурсами в неналоговые платежи, с 2005 г. арендная плата и лесная подать регулируются и администрируются Федеральным агентством «Рослесхоз», а в действующем с 2007 г. Лесном кодексе понятия «лесная подать» нет [3].

Все виды хозяйственной деятельности предприятий лесной и лесоперерабатывающей отрасли подлежат общему налогообложению. Специфическими в течение длительного времени являлись платежи за использование лесных ресурсов (лесного фонда), это «*попенная плата*» и «*лесная подать*». Объектом налогообложения считался объём древесины, отпускаемой лесопользователю, на корню.

Лесные подати взимались при краткосрочном пользовании участками лесного фонда, арендная плата – при долгосрочной аренде участков лесного фонда.

До введения в действие Основ лесного законодательства РФ, принятых Постановлением Верховного Совета Российской Федерации от 6 марта 1993 г., плата по лесным таксам (ставка) за древесину, отпускаемую на корню, ветровальную, буреломную и валежную древесину, заготовку живицы, барраса, еловой серки, второстепенных лесных материалов называлась *попенной платой* (она составляла и сейчас составляет до 90 % всех поступлений за пользование лесным фондом). Необходимо отметить, что понятия «*лесная подать*», «*попенная плата*» применялись в России более двух веков, за рубежом это понятие используется до настоящего времени. Дословно понятия означали: – «заплатить лесную подать за вырубленный лес, по количеству, т.е. по пням». Понятие «арендная плата» применяется во второй половине 20-го века, когда вводят платность за пользование лесными ресурсами и принимаются нормативно-правовые документы, основы налоговой системы, оформляются законодательно земельные и лесные отношения. В действующем Лесном кодексе понятия «лесная подать», «попенная плата» заменены термином «арендная плата». Однако в практической деятельности «лесная подать» и «попенная плата» широко применяются до настоящего времени [2].

Мы считаем, что термин «*лесная подать*» – наиболее полно отражает сущность такого яв-

ления, как плата за пользование лесным фондом, и в своей работе используем это понятие определяя его как – *платёж* за любое пользование лесным фондом в производственных, рекреационных и бытовых целях. *Лесная подать* рассчитывается по формуле:

$$Лп = С_{мин} \times Ккор,$$

где $Лп$ – лесная подать;

$С_{мин}$ – минимальная ставка;

$Ккор$ – корректирующий коэффициент.

Кроме лесных податей за основное лесопользование, в лесной отрасли имеются и другие виды доходов: средства, полученные от продажи бесхозной древесины и лесопродукции, от продажи секвестрованной у лесонарушителей древесины, штрафы, пени, неустойки. Платежи за использование всех видов лесных ресурсов в совокупности составляют *лесной доход*.

Древесина на корню, реализуемая по лесным таксам, по своему происхождению имеет двойственный характер. С одной стороны, это природный ресурс, с другой – ресурс, воспроизводимый при содействии человека. В силу этого лесная подать (попенная плата) за древесину на корню и её составные элементы имеет *рентное и затратное* содержание, представляет собой форму изъятия в доход государства дифференциального дохода (ренты) и возмещение расходов на ведение лесного хозяйства. Этот платёж состоит из трёх элементов: издержек по воспроизводству лесных ресурсов, ренты и нормы прибыли. Лесной доход характеризует в денежной форме систему экономических отношений, связанных с созданием, распределением и использованием лесных ресурсов, и выражает определённые экономические отношения между лесным хозяйством и другими отраслями народного хозяйства по поводу использования лесных ресурсов.

Ставки лесных податей устанавливаются за единицу лесного ресурса, по отдельным видам лесопользования – за гектар находящихся в пользовании участков лесного фонда, федеральным органом исполнительной власти в области лесного хозяйства или органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации в пределах компетенции, либо определяются по результатам лесных аукционов.

До 1995 г. лесные подати взимались в натуральной и денежной форме. В натуральной – как часть объёма добытых лесных ресурсов или иной производимой пользователем продукции, выполнения работ или предоставления услуг. Формы внесения лесных податей определялись районными (городскими) органами власти и оговаривались в разрешительном документе по каждому объекту

пользования. Лесные подати взимались в виде разового или регулярных платежей с начала пользования участком лесного фонда в течение всего срока действия документа, разрешающего пользование лесным фондом.

Порядок и сроки внесения платы за древесину, отпускаемую на корню, устанавливались Государственной налоговой службой Российской Федерации до 2005 г. по согласованию с Министерством финансов Российской Федерации, в зависимости от объёмов предоставленных в пользование ресурсов и иных условий.

С введением Нового Лесного кодекса в 2007 г. платежи за пользование лесным фондом являются не налоговыми и выступают в форме арендной платы [2].

Статья 73 нового лесного кодекса определяет размер арендной платы на основе *минимального размера* арендной платы в зависимости от видов использования участков лесного фонда, с изъятием лесных ресурсов либо без изъятия; в ранее действовавшем Лесном кодексе арендная плата определялась на основе ставок *лесных податей*. В понятиях «*минимальный размер*» арендной платы, и *ставки «лесных податей»* речь идет о «*минимальных ставках платы за древесину, отпускаемую на корню*» (Постановления № 127-2001 г.; и № 310-2007 г.), то есть изменилось лишь название платежа, содержание и сущность остались прежними [4].

Размер арендной платы и порядок её внесения определяются договором. Размер арендной платы устанавливается по соглашению сторон с учётом вида лесопользования, размера участка, годового размера лесопользования на арендуемом участке лесного фонда и действующих ставок лесных податей за данный вид пользования.

Существенные изменения в новом Лесном кодексе, на наш взгляд, следующие: введение нового порядка использования лесов; разработка плана использования арендуемого участка лесного фонда «Лесной план», и отчётность по лесной декларации. Это влияет на более точное определение объёмов наличия и изъятия ресурсов и, соответственно, на базу исчисления платежей. Ранее лесопользование допускалось только на основании лесорубочного билета, ордера или лесного билета. Названные документы признаются действительными до истечения срока их действия (ст. 4 Федерального закона от 04.12.2006 № 201-ФЗ «О введении в действие Лесного кодекса Российской Федерации»).

Лесной декларацией является заявление об использовании лесов в соответствии с проектом их освоения (ст. 26 Кодекса). Согласно утверждён-

ному Порядку заполнения и подачи лесной декларации лица, которым лесные участки предоставлены в постоянное (бессрочное) пользование или в аренду, обязаны ежегодно подавать декларацию в органы государственной власти или органы местного самоуправления. В декларации отражается информация о лесопользователе, дата и номер договора, декларируемый период, наименование органа, утвердившего экспертизу проекта освоения лесов, дата утверждения. Более полная информация о лесопользовании должна вноситься в приложение к лесной декларации (Приказ МПР РФ от 02.04.2007 № 74).

Согласно ст. 85 и 86 Лесного кодекса, лесной план является документом лесного планирования. В нём определяются цели и задачи лесного планирования, а также мероприятия по осуществлению планируемого освоения лесов и зоны такого освоения. В соответствии с Правилами, лесной план должен включать характеристику состояния лесов и их использования; основные направления планируемого использования, охраны, защиты и воспроизводства лесов; оценку экономической эффективности реализации мероприятий по осуществлению планируемого освоения лесов. План составляется на 10 лет и утверждается высшим должностным лицом субъекта РФ [2].

Совершенствование законодательной базы, определяющей уровень и статус платежей, имеет важное значение в создании системы платности за пользование природными ресурсами. Но признание лесных платежей как неналоговых, с нашей точки зрения, в условиях становления и развития рыночных отношений, равно как и налоговой системы, нецелесообразны. Причин несколько:

- налоговый статус платежа имеет отработанную, жёсткую систему администрирования, механизм воздействия на недоимщиков, тогда как отраслевое ведомство действует через длительные судебные процедуры, порой бесперспективно, что снижает уровень пополнения бюджета;
- крайне низкий уровень ставок за пользование лесными ресурсами;
- большое количество посредников, которые через маржу увеличивают стоимость древесины, тем самым имеют «сверхдоход», то есть присваивают ренту.

Наши предложения по совершенствованию платежей за пользование природными ресурсами основываются на трёхуровневой системе экономического регулирования системы платности в лесном секторе экономики, включающей взимание:

- *лесного налога за основное лесопользование;*
- *налога на воспроизводство лесного фонда;*

– сборы за побочное и рекреационное лесопользование.

Итак, правовая природа платежей за пользование лесными ресурсами в настоящее время имеет неналоговый статус. Последствия этого напрямую отражаются на эффективности, доходности от пользования лесными ресурсами. При налоговом статусе платежей действуют нормы налогового законодательства. Неналоговое администрирование платежей за лесопользование осуществляется в рамках действующего Лесного кодекса и имеет ряд существенных недостатков. Прежде всего, это выражается в системе контроля, своевременности и полноты уплаты. Региональная система управления лесным комплексом создаёт свои структурные подразделения по контролю и изъятию арендных платежей. Практически эти подразделения выполняют все функции налогового администрирования. Противники налогового статуса платежей за пользование производственными лесными ресурсами (заготовка древесины, живицы и др.), это, прежде всего, «Рослесхоз» и ФНС, которые, на наш взгляд, поощряют хищническое истребление леса [5]. Лесное ведомство

имеет механизм влияния на распределительную систему при арендных отношениях не только через аукционы, и такая система платежей их, вероятно, устраивает. Арендная же плата, даже с учётом всех повышающих коэффициентов, не покрывает и тысячной доли расходов на воспроизводство изъятых лесных ресурсов. Федеральная налоговая служба, по видимому, не желает брать на себя ответственность за налоговое регулирование важнейшего для государства промышленного, социального и экологического ресурса, каковым является лес.

Мировое сообщество рассматривает лес как один из глобальных факторов обеспечения устойчивого развития человечества и экологической безопасности его жизнедеятельности, так как именно лес является главным механизмом регулирования и очистки водного стока, эффективным средством предотвращения эрозии, сохранения и повышения плодородия почв, основным участником круговорота кислорода и углекислого газа, глобальным фактором формирования климата. Лесные богатства могут и должны стать приоритетными в национальной экономике.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон РФ «О недрах» № 2395-1 от 21.02.92 г. (в редакции изменений и дополнений).
2. Лесной кодекс Российской Федерации : федер. закон от 04.12.2006 № 200-ФЗ в (в редакции последующих изменений).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации: В двух частях. – 10-е изд. – М.: «Ось-89», 2009. – 704 с.
4. О ставках платы за единицу объема лесных ресурсов и ставках платы за единицу площади лесного участка, находящегося в федеральной собственности. Постановление Правительства РФ от 22.05.2007 № 310.
5. *Петрунин В.В.* Налоги, сборы и другие платежи за пользование природными ресурсами в 2007 году: комментарии; Библиотечка Российской газеты, Выпуск № 4.
6. Полное собрание законов Российской империи, тт. IV-VII, СПб., 1830 г.
7. Лесопромышленный комплекс – www.rwt.ru.
8. www.gosscostat.ru.

И.В. ГОНЧАРОВА

консультант отдела контроллинга ООО «Кнауф-Сервис», г. Красногорск

Т.М. ГАФАРОВ

докторант Технологического Университета, г. Брно

МЕТОДИКА РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ЗАПАСОВ И РАСХОДОВ ПО ПАРТНЁРАМ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ КОНСОЛИДАЦИИ ДОЛГОВ И ВНУТРИГРУППОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРОМЫШЛЕННОЙ ГРУППЫ

Формирование консолидированной финансовой отчётности концерна основано на объединении информации, содержащейся в отчётности материнской и дочерних компаний. При этом консолидация не сводится к построчному сложению аналогичных статей активов, обязательств, капитала, доходов и расходов. Она позволяет реализовать принцип приоритета содержания над формой в вопросах имущественной принадлежности активов и обязательств группы компаний. По формальным признакам активами и обязательствами отчитывающейся организации являются объекты, которые принадлежат ей по действующему в стране гражданскому законодательству. По содержательным признакам в активы и обязательства отчитывающейся организации включаются ещё и те, что юридически принадлежат её дочерним компаниям, так как она их контролирует. Организация должна отчитаться за реальную единицу бизнеса, которой она управляет. Исходя из приоритета содержания над формой, справедливо считать, что если одна организация контролирует другую, то она владеет её активами как своими собственными и отвечает по её обязательствам как по своим. Поэтому активы и обязательства дочерней компании – это одновременно активы и обязательства материнской компании. Из этого следует, что в консолидированную отчётность не следует включать показатели, характеризующие внутригрупповые операции, т.е. отношения участников группы друг с другом [6]. Поэтому при трансформации

индивидуальной финансовой отчётности дочерних обществ из национальных стандартов в *IFRS* важно достоверно показать статьи требований, задолженности, доходов и расходов по отношению к остальным предприятиям группы.

В процессе отнесения требований, задолженности, доходов и расходов по партнёрам на практике возникают две проблемы:

1. поставки идентичных запасов могут быть как от предприятий группы, так и от третьих лиц;
2. затруднительность причисления потребляемых материалов конкретным поставкам.

Как известно, для решения последней проблемы в индивидуальных балансах применяются соответствующие методы учёта: *LIFO*, *FIFO*, метод средней стоимости. Аналогично в *IFRS* решена и проблема консолидации результатов внутригрупповых поставок запасов. Существуют специально в целях консолидации разработанные методы:

- *KIFO* (*Konzern in – first out*) запасы, поступившие от предприятий концерна потребляются в первую очередь;
- *KILO* (*Konzern in – last out*) запасы, поступившие от предприятий концерна потребляются в последнюю очередь.

И тот и другой методы предполагают автоматизацию при консолидации, т.е. распознавание системой учёта предприятий концерна и прочих предприятий. При этом метод *KIFO* представляет остатки на складах на отчётную дату по отношению к предприятиям группы максимально

низкими. Зачастую при его применении складские остатки состоят исключительно из внешних поставок, в связи с чем необходимость дальнейшего элиминирования взаимных долгов попросту отпадает [4]. Данный метод применим лишь для соответствующей действительности – концернов с высокой скоростью оборачиваемости внутригрупповых запасов.

Метод *KILO*, напротив, представляет остатки по внутригрупповым складам максимально высокими, предполагая, что в производственный процесс в первую очередь включаются запасы, поставленные третьими лицами. Это ведёт к тому, что на отчётную дату запасы всех предприятий концерна могут состоять исключительно из взаимных поставок. Это, однако, тоже служит упрощением для процесса консолидации долгов, т.к. всё, что дочерние общества показывают по складам, подлежит полному элиминированию.

Результатом применения метода *KILO* в консолидации является уменьшение балансовой стоимости запасов консолидированного баланса (за счёт элиминирования внутригрупповых запасов) и увеличение консолидированного финансового результата (т.к. подлежащие элиминированию внутригрупповые результаты показываются в этом методе максимально низкими) [3]. Метод *KIFO*, напротив, даёт более высокую величину запасов в консолидированном балансе и более низкий консолидированный результат.

Исходя из этого, выбор между методами происходит исключительно из политических соображений руководства концерна [5]. Следует лишь заметить, что произвольная смена применяемого метода по *IFRS* недопустима ввиду применения принципа последовательности и сопоставимости данных отчётности [1].

Что же делать, если, во-первых, применяемая на предприятии система не позволяет автоматически поддерживать методы *KIFO* и *KILO*, во-вторых, ни тот ни другой не отражают достоверно картину оборачиваемости внутригрупповых запасов?

Если аналитика учётных (бухгалтерских) программ на предприятии не даёт возможности отразить запасы, расходы на сырьё и материалы, себестоимость проданных товаров в разрезе партнёров, то в процессе перекладки отчётности на международные стандарты можно использовать следующую методику.

В целях упрощения делается предположение, что использование запасов соответствует поступившим материалам. Поскольку обязательства по поставкам, как правило, в каждой бухгалтерской системе проводятся с информацией о партнёрах, то разбивка по партнёрам в части материальных расходов и расходов на приобретение товаров осу-

ществляется на основе информации по партнёрам исходя из проведённых в системе счетов. Это означает, что:

1. необходимо проанализировать проводки по поступлению запасов в разрезе партнёров:

Д – Запас по материалам / К – Расчёты с поставщиками

Д – Товаров / К – Расчёты с поставщиками;

2. рассчитать соотношение поступивших счетов от каждого партнёра к общей сумме счетов;

3. применить эту пропорцию к позициям запаса и прибылей/убытков (расходы на сырьё и материалы, расходы на приобретение проданных товаров) при отражении статей в разрезе партнёров в перекладке.

Ввиду свободы выбора, предоставленной *IFRS* в рассматриваемом вопросе, тема способа распределения поставок по партнёрам в индивидуальных балансах для консолидации звучит в западной литературе довольно часто. Так, у Люденбаха Н. есть ссылка на возможность распределения запасов и расходов по партнёрам на основе присвоения на весь отчётный период каждому внутригрупповому партнёру определённого среднего процента в общих поставках [5]. Этот средний процент рассчитывается аналитическим методом, чаще по оборотам периода, предшествующего отчётному, и применяется к определению запаса на складе от этого партнёра на отчётную дату и для определения промежуточного результата по нему. Метод этот на Западе используется наиболее часто (после *KIFO* и *KILO*), однако применим только для регулярных поставок и относительно ровного производства без скачков и падений, что не характерно для отечественной действительности.

А. Кененберг описывает метод введения единого для всех процента внутренних поставок для целей консолидации [4]. Величина запаса и расходов по партнёру рассчитывается как общий запас или себестоимость, умноженные на этот единый для всех процент. Проблема при этом в том, что при элиминировании внутригрупповых результатов будут возникать большие различия между показанными для консолидации требованиями и обязательствами, доходами и расходами индивидуальных балансов, т.к. при едином проценте обороты у всех предприятий разные. На практике этот метод используется только малыми концернами.

Проблема затруднительности причисления потребляемых материалов конкретным поставкам ввиду того, что поставки идентичных запасов могут быть сразу от нескольких предприятий группы и от третьих лиц, на практике крайне актуальна для маркетинговых компаний – членов концерна. Для заводов концерна довольно часто складыва-

ется так, что по техпроцессу для них существует лишь один внутригрупповой поставщик определённого сырья или материалов, потому проблема распределения поставок по поставщикам для них не столь актуальна.

Заключение. Предложенный расчётный метод распределения потребляемого сырья и материалов по конкретным поставщикам характеризуется следующим:

- метод не вызывает больших различий между показанными для консолидации требованиями и обязательствами, доходами и расходами индивидуальных балансов, т.к. основан на текущей фактической доле поступающих счетов за период к общей массе поступивших счетов от всех контрагентов;

- метод не ведёт к завышению или занижению консолидированного финансового результата или стоимости запасов в консолидированном балансе. Он даёт картину наиболее близкую к действительному положению дел во внутригрупповых оборотах за неимением возможности применения прямого счёта;

- метод применим для любой скорости оборачиваемости запасов, особенно для использования в массовом производстве, где множество поставщиков одного и того же вида сырья;

- не предполагает наличия у предприятий группы учётной системы типа *ERP SAP*.

Недостатком является необходимость проведения дополнительного расчёта по окончании каждого отчётного периода.

ЛИТЕРАТУРА

1. IAS 27 «Консолидированная и индивидуальная финансовая отчетность».
2. Сухарев И. «Реформа бухгалтерского учета: консолидация отчетности» // Финансовые и бухгалтерские консультации, №12, декабрь 2006 г.
3. Busse von Colbe W. «Währungsumrechnung unter dem Einfluss neuer Rechnungslegungsvorschriften in Konzernrechnungslegung und Prüfung», Dьsseldorf, 1999.
4. Coenenberg A., Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse, Schaeffer Verlag Stuttgart, 2005.
5. Льденбах N., Hoffman W-D. «Haufe IFRS – Kommentar», Freiburg, 2007.
6. Schildbach T. «Der Konzernabschluß nach HGB, IAS, US-GAAP», 5 Aufl., Oldenbourg, 1998.

М.В. КЛИМОВЕЦ

Координатор отдела развития образовательных проектов Факультета финансов и банковского дела ГОУ ВПО Академия народного хозяйства при Правительстве РФ

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОГО АУТСОРСИНГА

Высокий уровень эффективности всех финансовых операций и бухгалтерского учёта является одной из составляющих успеха деятельности компании. Повышение эффективности в этой сфере достигается путём снижения операционных затрат, использования современных технологий и совершенствования процессов принятия решений. Во многих случаях компании могут получить хорошие результаты гораздо быстрее и с меньшим риском, используя профессиональные качества и активы внешних исполнителей. Одним из наиболее современных и эффективных решений с точки зрения гарантий качества и конфиденциальности является финансовый аутсорсинг – передача финансовой функции стороннему профессиональному исполнителю [1].

Оценка эффективности аутсорсинга имеет ряд особенностей, которые отличают её от оценки эффективности других видов проектов. Прежде всего, переход на аутсорсинг предполагает не только экономию затрат на ведение операций, но и улучшение качества процессов, степень которого нуждается в корректной оценке так же, а в некоторых случаях даже больше, чем финансовый аспект проекта [2]. Кроме того, финансовый аутсорсинг используется как часть функциональной стратегии компании, поэтому его эффективность необходимо рассматривать с точки зрения вклада в достижение стратегических целей.

Особенности оценки результатов данного вида проектов влияют на выбор критериев определения эффективности финансового аутсорсинга. Наиболее значимым для большинства компаний критерием является возможность экономии расходов финансового отдела и бухгалтерии. Таким образом, в соответствии с этим критерием важнейшим показателем эффективности финансового аутсорсинга является коэффициент экономии:

$$K_э = Z_{cc}/Z_n,$$

где Z_{cc} – затраты на выполнение финансовых функций силами компании;

Z_n – затраты, связанные с передачей этих функций провайдеру.

Если значение коэффициента экономии превышает единицу, это означает, что затраты компании по самостоятельной организации бизнес-процесса выше, чем стоимость услуг провайдера, т.е. с точки зрения сокращения затрат проект эффективен. И напротив, если значение коэффициента меньше единицы, проект себя не оправдывает. Если же передача функций провайдеру обходится в ту же сумму, что их самостоятельное выполнение, необходимо обратить внимание на критерии качества обслуживания.

Как правило, компании имеют схожую структуру затрат, связанных с организацией, управлением и поддержкой бесперебойного функционирования финансовых бизнес-процессов. Такие затраты можно разбить по группам [3]:

- затраты на содержание в штате специалистов;
- затраты на программное обеспечение;
- затраты на офисные помещения;
- затраты на специализированные услуги;
- затраты, связанные с ошибками и сбоями в работе подразделения.

Затраты на содержание в штате специалистов чаще всего имеют наибольший удельный вес (до 80%) в структуре затрат на выполнение финансовых функций. Привлечение, удержание и профессиональное развитие персонала является одной из самых затратных статей бюджета современных компаний. Российские компании тратят на поиск одного бухгалтера или финансового специалиста в среднем 300 долларов¹. Кроме заработной платы и отчислений во внебюджетные фонды

¹ По данным HeadHunter.ru.



расходы компаний на своих сотрудников могут включать затраты на социальный пакет, обучение, проведение корпоративных мероприятий и др. Обустройство рабочего места требует затрат как минимум на мебель, компьютеры и офисную технику, канцелярские товары. Все это должно учитываться при расчете стоимости выполнения финансовых функций своими силами.

К затратам на программное обеспечение относится стоимость лицензии на программный продукт, затраты на его внедрение, поддержка и обновление программы (до 20% от стоимости ПО в год¹) и т.д.

Рабочее место специалиста занимает некоторую часть офисного пространства (около 3 кв.м. на человека), поэтому в затраты на содержание финансовой службы входит арендная плата и стоимость технического обслуживания офисного помещения, к которой могут быть отнесены коммунальные платежи и затраты на уборку.

Затраты на специализированные услуги включают в себя все расходы, которые компания осуществляет для обеспечения работы финансового отдела. Например, в период подготовки отчетности это могут быть услуги налоговых консультантов, в период сдачи отчетности – услуги курьерских служб.

Последняя группа затрат связана со спецификой работы бухгалтерии и финансового отдела. Некорректное выполнение даже самых простых операций может повлечь за собой крупнейшие функциональные сбои, создающие не только финансовые риски, но и наносящие ущерб репутации и престижу компании. Такие последствия проявляются в виде штрафов, пеней и неустоек.

Расчет и анализ экономии затрат при переходе на аутсорсинг не представляет больших трудностей, т.к. он основан на данных бухгалтерского

или управленческого учета, и может быть измерен в денежных единицах. Иначе дело обстоит с оценкой степени улучшения бизнес-процессов, когда на первый план выходят качественные, а не количественные показатели. Главными проблемами оценки влияния аутсорсинга на качество бизнес-процессов являются субъективный характер оценки и сложность прогнозирования изменений.

Субъективность обусловлена самой методикой оценки. Предполагается, что каждая группа пользователей информации должна детально описать обычные результаты деятельности финансового подразделения. Затем в процессе переговоров компания-клиент и провайдер услуг совместно определяют ожидаемые результаты финансовых процессов после их передачи на аутсорсинг с учетом возможностей и опыта провайдера. Сопоставление ожидаемых результатов и текущих результатов дает возможность определить эффективность аутсорсинга с точки зрения улучшения бизнес-процессов. Однако на практике часто возникают ситуации, когда требования к информации у разных групп пользователей существенно отличаются друг от друга. Например, степень детализации отчета может полностью устраивать экономический отдел, но при этом быть совершенно неприменимой для целей бухгалтерского учета или налогового планирования. Привлечение внешних консультантов для решения проблемы объективной оценки действующих бизнес-процессов не всегда возможно в силу того, что компания-клиент не заинтересована в распространении внутренней информации или не желает нести дополнительные расходы по оплате услуг консультантов. Выходом из ситуации может стать отсечение минимального и максимального баллов, а также расчет среднего балла по каждому выбранному критерию оценки.

¹ По данным компании *EpicorScala*.

Таблица 1

Критерии оценки качества финансовых процессов

Критерии оценки	Оценка текущего состояния (Ni)	Прогноз изменений после внедрения аутсорсинга (Li)
Время, затрачиваемое на организацию и выполнение финансовой функции	N1	L1
Скорость обработки запросов	N2	L2
Использование современных технологий	N3	L3
Скорость документооборота	N4	L4
Достоверность информации	N5	L5
Соответствие степени детализации отчетов потребностям пользователей	N6	L6
Соответствие формата предоставляемой информации потребностям пользователей	N7	L7
Защищенность финансовой информации от несанкционированного доступа	N8	L8
Бесперебойность работы финансового подразделения	N9	L9

Таблица 2

Определение весов показателей для оценки эффективности аутсорсинга

Стратегическая цель аутсорсинга	Значение W_1	Значение W_2
Сокращение издержек	0,7 ÷ 0,9	0,1 ÷ 0,3
Улучшение качества финансовых процессов	0,1 ÷ 0,3	0,7 ÷ 0,9
Концентрация на основной деятельности	0,4 ÷ 0,6	0,4 ÷ 0,6

Проблема прогнозирования изменений касается лишь оценки проектной эффективности аутсорсинга, т.е. она особенно актуальна в процессе принятия решения о переходе на аутсорсинг. Как отмечалось выше, поставщики услуг совместно с клиентами определяют уровень качества обслуживания и выявляют возможности улучшения бизнес-процессов. При этом провайдеры заинтересованы в представлении перед клиентом оптимистичного сценария развития сотрудничества, что несколько искажает реально возможные результаты изменений. Если провайдер услуг обладает широкой клиентской базой, в которой есть компании из той же отрасли, что и анализируемая компания, либо с похожей организацией финансовых процессов, можно попытаться наладить контакт с ними через провайдера и на основе полученной информации составить прогноз изменения качества.

Значения N_i лежат в пределах от 1 до 10 баллов, где 1 балл означает полную неудовлетворенность процессом по заданному критерию, а 10 баллов – полное соответствие процесса требованиям пользователя. На основе оценки качества рассчитывается коэффициент изменения финансовых процессов:

$$K_u = \sum L_i / \sum N_i$$

где L_i – сумма баллов, характеризующая качество процесса после его перевода на аутсорсинг;
 N_i – сумма баллов, описывающая качество процессов до перевода на аутсорсинг.

Коэффициенты экономической эффективности и изменения позволяют определить, насколько модель аутсорсинга подходит для решения отдельных проблем компании, но сами по себе эти показатели не дают ответа на вопрос насколько оцениваемая модель аутсорсинга соответствует стратегическим целям передачи части финансовых функций сторонним исполнителям. Для оценки эффективности аутсорсинга с точки зрения стратегии необходим интегрированный показатель, учитывающий одновременно и экономическую эффективность, и степень изменения бизнес-процессов, и значимость названных показателей для реализации функциональной стратегии.

Коэффициент эффективности аутсорсинга:

$$K_{эа} = K_{ээ} * W_1 + K_u * W_2$$

где W_1 – вес показателя экономической эффективности аутсорсинга;

W_2 – вес коэффициента изменений.

В целом коэффициент эффективности аутсорсинга позволяет определить, достигнута ли цель проекта. Значительное сокращение затрат при существенном улучшении бизнес-процессов – редкое явление, поэтому для оценки эффективности аутсорсинга необходимо принимать во внимание расстановку приоритетов. Этот принцип реализован в формуле коэффициента эффективности аутсорсинга путем включения в нее весов. Вес показателя зависит от стратегических целей, которые ставит перед финансовым подразделением руководство компании.

Очевидно, что для компании, использующей аутсорсинг финансов в целях снижения затрат, показатель экономической эффективности более значим, чем степень улучшения качества процессов. В то же время такая компания, скорее всего, пожелает сохранить уровень развития финансовых процессов после их передачи провайдеру, поэтому фактор качества нельзя совсем исключать из расчета эффективности. В случае, когда основной упор делается на улучшение качества процессов, фактор стоимости уже не играет большой роли. Более того, компания может согласить-

ся на повышение затрат в процессе реализации проекта аутсорсинга. Однако, существенный рост расходов может оказать отрицательное влияние на финансовое состояние компании, что в свою очередь может негативно сказаться на результатах реализации стратегии, т.е. улучшения, гарантируемые провайдером, должны соизмеряться с ценой его услуг. Предложенная модель оценки позволяет принимать взвешенные решения на начальном этапе проекта аутсорсинга, а также может быть использована для управления эффективностью в процессе реализации проекта.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Бравар Ж.-Л., Морган Р.* Эффективный аутсорсинг: Понимание, планирование и использование аутсорсинговых отношений. – Киев: Баланс Бизнес Букс, 2007.
2. *Михайлов Д.М.* Аутсорсинг. Новая система организации бизнеса. Учебное пособие. – М.: КноРус, 2009.
3. *Хейвуд Дж.Б.* Аутсорсинг. В поисках конкурентных преимуществ. – Киев: Вильямс, 2002.

О.Н. САМОЙЛЕНКО

Старший аудитор ЗАО КПМГ

РАСКРЫТИЕ ИНФОРМАЦИИ ОБ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОМ КАПИТАЛЕ В СИСТЕМАХ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Развитие теории об интеллектуальном капитале обусловлено необходимостью представления достоверной информации внешним пользователям обо всех активах организации, а также управления ими в целях развития компаний и роста их стоимости в условиях постиндустриальной экономики. Определим интеллектуальный капитал (далее – ИК) как совокупность нематериальных ресурсов, полностью или частично контролируемых организацией, являющихся результатом взаимодействия людей в процессе генерирования знания и конвертации его в нематериальные активы, направленные на создание стоимости компании.

Объекты ИК не всегда соответствуют основным критериям признания их в качестве активов и, соответственно, не всегда находят свое отражение в финансовой отчётности компаний. Отдельные объекты ИК, признаваемые в бухгалтерском учёте и отражаемые в финансовой отчётности, принято называть нематериальными активами (далее НМА).

Целью статьи является рассмотрение особенностей концепций учёта НМА согласно международным стандартам финансовой отчётности (*IFRS*), российским правилам бухгалтерского учёта (РПБУ) и американским стандартам бухгалтерского учёта (*US GAAP*).

Учёт нематериальных активов согласно *IFRS* регулируется стандартами: *IFRS* 38 «Нематериальные активы» (редакция от 31 марта 2004 г.), *IFRS* 3 «Объединение бизнеса», *IFRS* 36 «Обесценение активов», Интерпретацией *IFRS* 32 (*SIC-32*) «Нематериальные активы – Затраты на создание веб-сайтов».

На основании *IFRS* 38 Минфин РФ разработал ПБУ 14/2000 «Учет нематериальных активов»; новая редакция документа – ПБУ 14/2007 – действует с 1 января 2008 г. Учёт отдельных объектов ИК регулируется в российской практике ПБУ 17/02

«Учет расходов на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы» (в редакции 2006 г.).

Учёт НМА согласно *US GAAP* регулируется стандартом *SFAS* № 142 «Гудвилл и другие нематериальные активы», разработанным Бюро разработки стандартов финансового учёта США (*FASB*), а также стандартами *SFAS*: № 2 «Учет затрат на исследования и разработки», № 86 «Учет затрат на разработку программного обеспечения для продажи, сдачи в аренду или иного рыночного использования», № 141R «Объединение бизнеса», № 144 «Учет обесценения и выбытия долгосрочных активов»; разъяснениями к стандартам: *EITF* 00-2 «Учет затрат на разработку веб-сайтов», *EITF* 07-3 «Учет невозмещаемых затрат на товары и услуги к использованию в будущих исследованиях и разработках», *EITF* 08-7 «Учет защищенных нематериальных активов», разъяснения *SFAS* 142 – *EITF* D-100, *EITF* D-101, пояснение *FSP FAS* 142-3 «Определение срока полезного использования нематериальных активов».

Рассмотрим критерии признания НМА в разных системах учёта (см. таблицу). Согласно *IFRS* компания может признать актив, если:

- есть уверенность в том, что в будущем компания получит экономические выгоды от этого актива;
- стоимость актива может быть надёжно оценена.

Это требование применяется как к приобретённым, так и к созданным внутри компании активам.

IFRS 38 включает дополнительные критерии для признания НМА. Определение НМА требует, чтобы актив был **идентифицируемым** (т.е. представлял отдельный учётный объект), с тем, чтобы его можно было отличить от гудвилла; **контролируемым** (что, как правило, связано с наличием

**Основные принципы отражения объектов
интеллектуального капитала согласно РПУ, IFRS и US GAAP**

Показатели	РПУ	IFRS	US GAAP
Критерии признания НМА			
Отсутствие материально-вещественной формы	Обязательно	Обязательно	Обязательно
Возможность идентификации	Обязательно	Необязательно	Необязательно
Использование в течение длительного времени, свыше 12 месяцев	Обязательно	Необязательно	Необязательно
Способность приносить организации экономические выгоды в будущем	Обязательно	Обязательно	Обязательно
Наличие документов, подтверждающих исключительные права на результаты деятельности	Обязательно	Необязательно	Необязательно
Намерение не продавать актив	Обязательно	Необязательно	Необязательно
Учёт НМА			
Первоначальная стоимость НМА	Стоимость приобретения	Справедливая стоимость	Справедливая стоимость, кроме НМА, приобретаемых в процессе объединения бизнеса
Переоценка НМА	Необязательна	Переоцениваются в случае наличия активного рынка	Тестируются на обесценение, стоимость изменяется только в сторону уменьшения
Амортизация НМА	НМА с неопределённым сроком полезного использования не амортизируются. Все остальные объекты НМА амортизируются.	НМА с неопределённым сроком полезного использования и гудвилл не амортизируются	НМА с неопределённым сроком полезного использования и гудвилл не амортизируются

юридических прав на объект учёта) и **приносит экономические выгоды**. НМА признаются торговые марки, фирменные наименования; программное обеспечение, лицензии и франшизы, авторские права, патенты и другие права на промышленную собственность, права на обслуживание и эксплуатацию, рецепты, формулы, проекты и макеты, незавершённые нематериальные активы.

Критерии признания объекта в качестве НМА согласно *US GAAP* аналогичны требованиям *IFRS*, что соотносится с современными тенденциями по сближению систем учёта.

В ПБУ 14/2007 детализируются критерии признания активов в качестве НМА. В их числе:

- необходимость использования в производстве продукции при выполнении работ или оказании услуг, либо для управленческих нужд организации;
- наличие надлежаще оформленных документов, подтверждающих существование актива и наличие исключительного права на результаты интеллектуальной деятельности;
- отсутствие намерения перепродать актив;

- использование в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев.

Исключительное право в соответствии с законодательством РФ на результаты интеллектуальной деятельности возникает только в случаях, предусмотренных ГК РФ и соответствующими законами. Вместе с тем, отсутствие регламентации отдельных видов нематериальных ресурсов компаний в законодательстве ведёт к невозможности признания в качестве НМА ряда объектов, признаваемых таковыми в соответствии с *IFRS*, например, лицензии на телерадиовещание, право посадки в аэропорту, импортные квоты, интернет-сайты (если они не рассматриваются в качестве баз данных), права на доступ к ограниченным ресурсам и т.д.

Во всех системах бухгалтерского учёта, если нематериальный объект не отвечает определению и критериям признания НМА, затраты на него признаются в качестве расхода по мере их возникновения, за исключением приобретения в результате объединения компаний. В данном случае он

должен быть включён в стоимость гудвилла. Гудвилл – это уплачиваемая покупателем сумма сверх балансовой стоимости покупки в ожидании будущих экономических выгод. Отметим, что условие идентификации объекта НМА согласно *IFRS* напрямую связано с разграничением его от гудвилла, который не относится к НМА, в то время как в российском учёте гудвилл представляет собой составную часть НМА.

Иногда трудно оценить, отвечает ли созданный внутри компании нематериальный актив критериям признания. Для упрощения *IFRS* 38 делит процесс создания актива на стадию исследований и стадию разработок. Если компания не может разграничить эти стадии, то следует затраты по созданию НМА учитывать так, как если бы они были понесены только на стадии исследования.

На стадии исследований расходы по созданию НМА всегда признаются по мере их возникновения. Примерами являются: деятельность, направленная на получение новых знаний; поиск, оценка и окончательный отбор применения результатов исследования или других знаний; исследование возможностей создания альтернативных продуктов, процессов, систем или услуг; формулировка, оценка и отбор возможных альтернатив для новых или усовершенствованных продуктов, процессов, систем или услуг.

НМА, возникающий из разработок, или на стадии разработки внутреннего проекта, должен признаваться только тогда, когда компания может продемонстрировать наличие всех нижеприведённых условий:

- техническую осуществимость завершения при создании НМА, чтобы он был готов к использованию или продаже;
- намерение завершить создание НМА, использовать или продать его;
- способность компании использовать или продать НМА;
- наличие определённости, каким образом НМА будет создавать будущие экономические выгоды;
- ресурсы, необходимые для завершения создания и использования или продажи НМА;
- возможность оценить относящиеся к НМА затраты.

Затраты на разработки, ранее некапитализированные, а признанные в качестве расходов, не признаются НМА в последующих отчётных периодах. Капитализированные затраты на проведение разработок амортизируются с применением прямолинейного метода с начала коммерческого производства нового продукта в течение ожидаемого срока получения будущих экономических выгод, который не превышает пяти лет.

Последующие затраты на незавершённый проект исследований и разработок, который был приобретён при объединении компаний и учитывался как актив (отдельно от гудвилла) признаются в качестве:

- расходов по мере их возникновения, если это затраты на исследования;
- расходов по мере их возникновения, если это затраты на разработки, которые не соответствуют критериям *IFRS* 38 для их признания в качестве НМА;
- НМА, если это затраты на разработки, которые соответствуют критериям признания нематериального актива.

Согласно *US GAAP* расходы на исследования и на разработку НМА учитываются по мере их возникновения. Наряду с этим существуют различные от общих правила капитализации расходов, например на создание программного обеспечения, разработанного для внутреннего пользования и разработанного для продажи третьим лицам.

ПБУ 14/2007 не предусматривает разделение процесса создания НМА на этапы НИР и ОКР, учёт таковых регулируется ПБУ 17/02, при этом сумма расходов на НИОКР капитализируется только, если:

- они дали положительный результат;
- имеется документальное подтверждение выполнения работ (акт приёмки выполненных работ и т.п.);
- сумма расхода может быть подтверждена и определена;
- использование результатов работ приведёт к получению экономических выгод;
- использование актива для собственных нужд или для продажи может быть продемонстрировано.

Если хотя бы один критерий не соблюдается, то расходы, связанные с проведением НИОКР признаются прочими расходами отчётного периода. Созданные внутри компании торговые марки, фирменные девизы, списки клиентов и непатентованные технологии не должны признаваться в качестве НМА. Стоимость НМА, созданного внутри компании, представляет собой общую сумму расходов, понесённых с даты, когда нематериальный актив начинает отвечать критериям признания, и которые могут быть непосредственно отнесены или распределены на актив обоснованно и последовательно.

После первоначального признания *IFRS* 38 требует учитывать нематериальный актив с применением одного из двух методов:

1. основной метод: по первоначальной стоимости за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения;

2. альтернативный метод: по переоценённой стоимости за вычетом накопленной амортизации и накопленных убытков от обесценения. Переоценённая стоимость должна соответствовать справедливой стоимости НМА. Такой метод учёта допускается, если стоимость НМА может быть надёжно оценена при наличии активного рынка продаж для этого вида актива. Выбрав альтернативный метод учёта, компания должна проводить регулярные переоценки, чтобы не допустить существенной разницы между балансовой стоимостью НМА и его справедливой стоимостью на отчётную дату.

В соответствии с ПБУ 14/2007 стоимость НМА, по которой они приняты к бухгалтерскому учёту, не подлежит изменению, кроме случаев переоценки и обесценения НМА. Аналогично требованиям *IFRS* коммерческая организация может не чаще одного раза в год переоценивать группы однородных НМА по текущей рыночной стоимости, определяемой исключительно по данным активного рынка указанных активов.

В этом состоит отличие от *US GAAP*, согласно которым НМА не могут быть переоценены в сторону увеличения. Если возникают обстоятельства, указывающие на обесценение, то активы, подлежащие амортизации, переоцениваются (п. 15 *SFAS* № 142). Если балансовая стоимость подлежащего амортизации НМА превышает его справедливую стоимость и при этом признаётся невозместимой, то следует уменьшить балансовую стоимость актива до величины его справедливой стоимости. При этом разница между балансовой и справедливой стоимостями актива относится на убытки от обесценения. Если балансовая стоимость признаётся возместимой, то убыток от обесценения в учёте не отражается. *US GAAP* запрещает восстановление сумм, ранее списанных на убытки от обесценения, если справедливая стоимость НМА вновь возрастёт (п. 15 *SFAS* № 142). Если НМА не подлежит амортизации, его переоценку производят не реже одного раза в год, а также в случае возникновения обстоятельств, указывающих на возможное обесценение актива (п. 17 *SFAS* № 142). Если балансовая стоимость превышает справедливую, разница списывается на убытки от обесценения. Восстановление сумм, ранее списанных на убытки, не допускается, даже если справедливая стоимость актива увеличивается.

На основе анализа и сравнения принципов учёта НМА и правил раскрытия информации о них можно сделать вывод о том, что между системами учёта в сфере отражения НМА в финансовой

отчётности существуют определённые отличия, однако имеются тенденции к сближению систем учёта. Различия в учёте связаны, скорее, с особенностями развития учётно-правовой практики в странах ЕС и США. Экономисты этих стран стремятся наиболее полно отразить в балансах компаний имеющиеся НМА и показать эффективность их использования в целях повышения качества финансовой отчётности. Они уже давно столкнулись с тем, что понятие НМА намного уже, чем интеллектуальный капитал, который не позволяет отразить полностью современная финансовая и управленческая практика учёта, т.к. она:

- игнорирует существование видов ИК, не соответствующих критериям и определению НМА;
- преимущественно концентрируется на управлении затратами, оценке внутренних факторов и в недостаточной степени ориентирована на оценку внешних факторов, следовательно, не позволяет адекватно оценить НМА;
- не уделяет внимание методикам раскрытия информации об инвестициях в НМА и их последствиях, несмотря на значительный объём таких инвестиций [1].

Сомнения экономистов можно понять: инвестиции в объекты ИК более рискованны, чем в материальные объекты, и более волатильны по стоимости. Отсутствие чёткой причинно-следственной связи между расходами и стоимостью нематериальных активов затрудняет ответ на вопрос, какую именно информацию следует раскрывать пользователям. Каждая отрасль и компания в отрасли обладает своими нематериальными активами и факторами роста, с ними связанными.

Вопрос об изменении системы бухгалтерского учёта в части ИК остаётся актуальным и спорным.

Исследования в этой области, на наш взгляд, должны осуществляться в следующих направлениях:

- изучение структуры ИК и идентификация его элементов, в настоящее время не признаваемых в бухгалтерском учёте;
- формирование информационной базы об ИК, обоснование показателей формирования и использования ИК;
- разработка форматов управленческой отчётности об интеллектуальном капитале;
- стандартизация требований о раскрытии информации об отдельных факторах роста стоимости компаний, обусловленных элементами ИК, в приложениях к финансовой отчетности.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Leonard Nakamura*. «What is the US gross Investment in Intangibles? (At least) One trillion Dollars a Year» paper presented at the 4th Conference on Intangibles, New York University, May 2001.

НАШИ АВТОРЫ

Исаев Эли Абубакарович

заместитель Председателя Правительства, министр финансов Чеченской Республики

Мамедов Захид Фаррух

доктор экономических наук, профессор Академии управления при президенте Азербайджанской Республики, эксперт ВАК при президенте Азербайджанской Республики, доктор финансово- банковских наук (Турция – Государственный Университет Мармара)
dr.zahid.mamedov@mail.ru

Владимиров Сергей Арсеньевич

доктор экономических наук, профессор кафедры городского хозяйства ВФСПбГИЭУ (г. Выборг)
ideal_ideal@mail.ru

Раквиашвили Александр Александрович

кандидат экономических наук, старший преподаватель экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова
rakviashvili@gmail.com

Лалко Дулевски

Доцент, зав. кафедрой «Человеческие ресурсы и социальная защита» Университета национального и мирового хозяйства (г. София, Болгария)
galinasillaste@yandex.ru

Трачук Аркадий Владимирович

Генеральный директор ФГУП «Гознак»
trachuk_A_V@goznak.ru

Седых Сергей Викторович

Третий секретарь Посольства России в ФРГ
sersedvgerm@yandex.ru

Зозуля Валентина Владимировна

кандидат экономических наук, докторант ФГОУ ВПО «Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации»
zva-inga@mail.ru

Гончарова Ирина Валентиновна

консультант отдела контроллинга ООО «Кнауф-Сервис» (г. Красногорск)
gontcharova_ira@mail.ru

Гафаров Тимур Мансурович

докторант Технологического Университета (г. Брно)
gafarovtm@gmail.com

Климовец Марина Владимировна

Координатор отдела развития образовательных проектов Факультета финансов и банковского дела ГОУ ВПО Академия народного хозяйства при Правительстве РФ
m_klimovets@mail.ru

Самойленко Оксана Николаевна

старший аудитор ЗАО КПМГ
OSamoilenko@kpmg.ru

Eli A. Issaev

Deputy Chairman, minister of finance, Chechen Republic

Zahid F. Mamedov

Doctor of Science (Economics), professor of Management Academy under the President of the Republic of Azerbaijan, expert of Higher Attestation Commission under the President of the Republic of Azerbaijan, doctor of finance and banking (Turkey State University of Marmara)
dr.zahid.mamedov@mail.ru

Sergei A. Vladimirov

Doctor of Science (Economics), professor of the chair of urban utilities (city of Vyborg), Vyborg branch of Saint-Petersburg Engineering and Economic University
ideal_ideal@mail.ru

Alexander A. Rakviashvili

Candidate of Science (Economics), senior lecturer at Economics Department of Moscow Lomonosov State University
rakviashvili@gmail.com

Lalko Dulevski

Associate professor, head of chair «Human Resources and Social Protection» at University of National and World Economy (Sophia, Bulgaria)
galinasillaste@yandex.ru

Arkady V. Trachuk

Director-General of Federal State Unitary Enterprise «Goznak»
trachuk_A_V@goznak.ru

Sergei V. Sedykh

Third Secretary, Russian Embassy in the Federal Republic of Germany
sersedvgerm@yandex.ru

Valentina V. Zozulya

Candidate of Science (Economics), now working on a doctoral thesis in economics at the Finance Academy under the Russian Government
zva-inga@mail.ru

Irina V. Goncharova

Consultant at Controlling Division of Knauf-Service (town of Krasnogorsk, Moscow region)
gontcharova_ira@mail.ru

Timur M. Gafarov

Researcher working on a doctoral thesis, Brno University of Technology (city of Brno)
gafarovtm@gmail.com

Marina V. Klimovets

Coordinator at Division of Development of Educational projects at the Department of Finance and Banking, Academy of National Economy under the Russian Government
m_klimovets@mail.ru

Oksana N. Samoylenko

Chief Auditor at KPMG Company
OSamoilenko@kpmg.ru

АННОТАЦИИ

Исаев Эли Абубакарович

Эволюционная модернизация региональных финансов

Исследуются объективный и регулирующий механизмы системы региональных финансов. Представлена эволюционная концепция модернизации на основе анализа реальных процессов и этапов трансформации финансов регионов. Определяются позиции по вопросам антикризисной региональной финансовой политики.

Ключевые слова: региональные финансы; механизм региональных финансов; этапы эволюции финансов регионов; формальная и реальная модернизация финансов; посткризисная трансформация региональных финансов.

Мамедов Захид Фаррух

Структурная перестройка банковской системы Турции после кризиса

В статье рассматриваются современное состояние банковской системы и вопросы хода банковских реформ в Турции после кризиса. Приводятся сведения и анализ функционирования банковской системы Турции на современном этапе и тенденции её развития.

Ключевые слова: банковский кризис; реформирование банковского сектора; реструктуризация государственных банков; модернизация банковского сектора; банковский надзор.

Владимиров Сергей Арсеньевич

О некоторой целостной макроэкономической модели

В статье предложена экономическая модель, в которой системно, комплексно, научно обоснованы основные направления целостной макроэкономической (в т.ч. налоговой) политики, позволяющие оценить современное и спрогнозировать будущие состояния конкретной сбалансированной открытой экономики (СОЭ). Сформулированы направления дальнейшего развития модели.

Ключевые слова: макроэкономика; экономическая теория; экономическая модель; налоговая политика; сбалансированная открытая экономика.

Раквиашвили Александр Александрович

Дефляция и экономический рост

В статье рассматриваются виды дефляции и причины её появления, а также воздействие снижения общего уровня цен на экономический рост. Показаны преимущества долгосрочной дефляции и невмешательства государства в экономику через регулирование денежной массы.

Ключевые слова: дефляция; инфляция; экономический рост; регулирование; предложение денег; государство.

Лалко Дулевски

Альтернативные подходы к оценке возвращаемости инвестиций в образование в республике Болгария (2002–2006 гг.)

Вопросы возвращаемости инвестиций в высшее образование имеют не только теоретическое, но и практическое значение для принятия соответствующих индивидуальных решений.

Проведённые в 2002 и 2006 г. в Болгарии наблюдения за заработной платой, согласно регламентам Европейского Союза, обеспечивают необходимую информационную базу для осуществления такого вида оценок.

В статье представлены эмпирические оценки повозрастных профилей месячной оплаты труда мужчин, женщин и в целом по стране. Представлены и оценки внутренней нормы возвращаемости в качестве другого альтернативного подхода для определения эффекта от инвестиций в высшее образование. Полученные результаты использования альтернативных подходов доказывают возрастающую возвращаемость инвестиций в высшее образование в Болгарии в период 2002–2006 гг.

Ключевые слова: человеческий капитал; образование; доходы; инвестиции; внутренняя норма возвращаемости.

Трачук Аркадий Владимирович

Последствия реформирования электроэнергетики с позиций развития конкуренции

В статье проанализирован уровень конкуренции, сложившийся в настоящее время на оптовом рынке электроэнергии и мощности в Российской Федерации.

В качестве инструмента оценки уровня конкуренции был использован индекс Херфиндаля-Хиршмана, рассчитанный для поставщиков и покупателей во всех зонах свободного перетока оптового рынка электроэнергии и мощности России. Дополнительно исследован учёт влияния на конкуренцию активов, принадлежащих государству.

Проведённый анализ показал, что сформировалась скоординированная олигополия в условиях неготовности системы государственного регулирования, ориентированной в течение длительного времени на регулирование монополии. Выявлены также и иные, как позитивные, так и негативные последствия реформирования электроэнергетики.

Ключевые слова: конкуренция; электроэнергетика; генерирующие компании; потребители; рынок электроэнергии и мощности; рыночная доля; олигополия; государственное регулирование.

Седых Сергей Викторович

Будущее атомной энергетики в ФРГ

Германия занимает 5-е место в мире по объёмам суммарного энергопотребления. Существенный вклад в общий энергобаланс ФРГ вносит сегодня атомная энергетика, на которую приходится 23,3% электрогенерации или 11,6% первичного энергопотребления страны. Атомная энергетика пользовалась безусловным приоритетом в энергетической политике ФРГ в 1960–1980-х гг., однако после аварии на Чернобыльской АЭС в 1986 г. под воздействием общественного мнения было решено отказаться от новых проектов в данной отрасли. Через полтора десятилетия отказ от атомной энергетике был закреплён законодательно и подразумевал закрытие всех германских АЭС к 2021 г. Поражение социал-демократов на парламентских выборах в сентябре 2009 г. принципиально изменило расстановку политических сил в Германии. Новая коалиция христианских и свободных демократов сегодня открыто выступает за продление сроков службы АЭС при одновременном сохранении запрета на их строительство и усиленном развитии альтернативной энергетики, что на данном этапе должно способствовать повышению энергобезопасности и конкурентоспособности страны, а также выполнению международных климатических обязательств ФРГ.

Ключевые слова: атомная энергетика; энергетическая политика; энергетические ресурсы; энергетический баланс; энергетическая безопасность; альтернативные источники энергии; государственное регулирование.

Зозуля Валентина Владимировна

Налогообложение в лесном секторе экономики: проблемы и перспективы

Правовая природа платежей за пользование лесными ресурсами в настоящее время имеет неналоговый статус. Последствия этого напрямую отражаются на эффективности, доходности от пользования лесными ресурсами. Автор считает, что налоговый статус платежа более эффективен, имеет отработанную систему администрирования, механизм воздействия на недоимщиков, и может существенно повлиять на повышение доходов в лесном секторе экономики.

Ключевые слова: лесной доход; рента; аренда; лесной налог; лесная подать; попенная плата; лесной фонд.

Гончарова Ирина Валентиновна, Гафаров Тимур Мансурович

Методика распределения запасов и расходов по партнёрам для проведения консолидации долгов и внутригрупповых результатов промышленной группы

Статья посвящена вопросу консолидации задолженности и промежуточных результатов внутригрупповых операций промышленной группы, а именно – методам распределения поставок по партнёрам. На практике в рамках консолидации возникают затруднения причисления потребляемых сырья и материалов конкретным поставкам ввиду того, что поставки идентичных запасов могут поступать от нескольких предприятий группы и от третьих лиц. В статье проанализированы существующие в международной практике способы разрешения этой проблемы (методы *KIFO* и *KILO*), приведены их сильные и слабые стороны, условия применения. В качестве альтернативы предложен расчётный метод распределения поставок по партнёрам для консолидации.

Ключевые слова: консолидация; промежуточные результаты; элиминирование; методы *KIFO* и *KILO*, МСФО.

Климовец Марина Владимировна

Модель оценки эффективности финансового аутсорсинга

В статье описывается разработанная автором методика оценки эффективности передачи финансовой функции стороннему исполнителю. Модель учитывает стратегические ориентиры компании, позволяет принять взвешенное решение на основе количественных и качественных показателей.

Ключевые слова: аутсорсинг; оценка эффективности; стратегия.

Самойленко Оксана Николаевна

Раскрытие информации об интеллектуальном капитале в системах бухгалтерского учёта

В статье даны определения и состав понятий «интеллектуальный капитал» и «нематериальные активы»; рассматриваются существующие методики представления информации об интеллектуальном капитале в финансовой отчётности; проведён анализ отличий между системами бухгалтерского учёта МСФО, РПБУ, *US GAAP* в области учёта и отражения объектов интеллектуального капитала в финансовой отчётности. В результате сделан вывод о наличии тенденций к сближению принципов учёта нематериальных активов в рамках существующих систем бухгалтерского учёта и о необходимости их совершенствования для повышения качества финансовой отчётности компаний в постиндустриальной экономике.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал; нематериальные активы; бухгалтерский учет-МСФО; РПБУ, *US GAAP* – критерии признания нематериальных активов.

Eli A. Issaev*Evolutionary Modernization of Regional Finance*

The author studies objective and regulating mechanisms of the system of regional finance and proposes a concept of modernization based on the principle of evolution resulting from analysis of real life processes and stages of transformation of regional finance. Description is given of the author's stand on anti-crisis regional financial policies.

Key words: regional finance, regional finance mechanism, stages of regional finance evolution, formal and real modernization of finance, post-crisis transformation of regional finance.

Zahid F. Mamedov*Post-Crisis Restructuring of Turkish Banking System*

The article looks at the current state of the Turkish banking system and the unfolding of post-crisis banking reforms in that country. Data and analysis of how the Turkish banking system has been functioning and the trends that have become apparent are also provided.

Key words: banking crisis, reforms of Turkish banking sector, restructuring of state-owned banks, banking sector modernization, banking supervision.

Sergei A. Vladimirov*Formulation of Integral Macroeconomic Model*

The author proposes a macroeconomic model which provides a systemic and multidimensional description of main directions of an integral macroeconomic policy (including taxation policy) which allows the assessment of the current situation and a forecast of the future state of a given balanced open economy. Directions of further improvement of the model are formulated.

Key words: macroeconomics, economic theory, economic model, taxation policy, balanced open economy.

Alexander A. Rakviashvili*Deflation and economic growth*

The article looks at the types of deflation and its causes, as well as the impact of a fall in the general level of prices on the economic growth. Advantages of a long term deflation and non-interference of state in the economy by means of regulating the monetary supply are shown.

Key words: Deflation, inflation, economic growth, regulation, money supply, government

Lalko Dulevski*Alternative approaches to evaluation of return on investment in Bulgaria (the years 2002 through 2006)*

The issues of return on investment in tertiary education have both theoretical and practical significance for individuals to take concrete adequate decisions. Studies on wages which were, in accordance with EU regulations, carried out in Bulgaria in 2002 and 2006, provide the necessary information base for such evaluation to be made.

The article presents empirical assessment of age-gender monthly earnings of employed men, women and for the country as a whole. In addition to the generally accepted method of assessment, the author proposes an alternative approach to assess effects of investment in higher education on the basis of internal rate of return. The results of applying the proposed alternative approaches have proved that there occurred an increase in the rate of return on investment in tertiary education in Bulgaria in 2002–2006.

Key words: human capital, education, earnings, investments, internal rate of return

Arkady V. Trachuk*Competition in the Reformed Electric-Power Sector. Has it Increased?*

The article analyses the level of competition in the current Russian wholesale electric power and capacity market.

Herfindahl-Hirschman Index (HHI) was used to estimate the level of competition involving both suppliers and buyers in all the zones of the Russian wholesale electric power and capacity market where energy flows are free. Further study was carried out to assess the impact of state-owned assets on competition.

The analysis has shown that a coordinated oligopoly had been formed as the system of state regulation aimed at regulating a monopoly that had been previously in existence during a long period of time, had failed to undergo an adequate transformation. Several other positive and negative consequences of the reforms of the electric power are also described.

Key words: competition, electric power industry, generating companies, consumers, electric power and capacity market, market share, oligopoly, state regulation.

Sergey V. Sedykh

The future of Nuclear Energy in the Federal Republic of Germany

Germany is the world's fifth-largest country in terms of total energy consumption. Nuclear energy provides 23.3 % of electrical generation or 11.6 % of primary energy consumption of the country, a significant contribution to the total energy balance of the FRG. Building nuclear power stations was a top priority in the energy policy of the FRG in the 1960-1980s. The disastrous accident at the Chernobyl nuclear power station in 1986 resulted in Germany's decision to discontinue new nuclear projects, which was heavily influenced by hostile public opinion. 15 years later legislation to abandon the nuclear option was brought in, stipulating the closure of all German nuclear power stations by 2021.

The defeat of the Social democrats in parliamentary elections in September 2009 changed the political landscape in Germany completely. The new coalition of Christian and Liberal democrats has publicly supported the extension of service of the nuclear plants, while advocating a ban on new construction and calling for quicker development of alternative energy resources. This is expected to improve the country's energy security and international competitiveness and help fulfill its international climate protection obligations.

Key words: nuclear power sector/ , energy policy, energy resources, energy balance, energy security, alternative energy resources, state regulation.

Valentina V. Zozulya

Taxation in the Forestry Sector: Problems and Prospects

The legal nature of payments for the usage of forest resources has a non-tax status. The consequences are reduced efficiency, poorer profitability of forest resources utilization. The author's opinion is that giving a tax status to the payments is a more effective measure. A well-developed system of administration and a mechanism to deal with defaulters is already in place, which can substantially increase income in the forestry sector of economy.

Key words: forestry income; lease; rent; forest tax; tax; payments based on the number of trees cut; forest fund.

Irina V. Goncharova, Timur M. Gafarov

Distributing Inventories and Expenses between Partners to Carry out Debt and InterGroup Consolidation in Industrial Groupings

The article looks at consolidation of debt and intermediate results from intercom operations in industrial groupings, namely methods of distributing supplies between partners. The problem of attributing raw materials consumed to actual supplies arises as identical supplies can come from several associated companies and from external companies. Different solutions of the problem are found in the international business practice. The authors analyze *KIFO* и *KILO* methods and assess their strong and weak aspects. Calculation method for determining supplies' distribution between partners for the consolidation to be is proposed.

Key words: consolidation, intermediate results, elimination, *KIFO* and *KILO* methods, *IFRS*.

Marina V. Klimovets

Financial Outsourcing Efficiency Estimation Model

The article describes a model proposed by the author to estimate efficiency of financial outsourcing. The model takes into account the company's strategic objectives and allows informed decisions on the basis of quantitative and qualitative indicators to be taken.

Key words: outsourcing; efficiency estimation; strategy.

Oksana N. Samoylenko

Presentation of Information relating to Intellectual Capital in Accounting

The article deals with the various definitions and the structure of intellectual capital and intangible assets. Existing methods of presenting information relating to intellectual capital in financial statements are reviewed. Analysis of differences in reporting objects of intellectual capital in the accounting systems IFRS, RAP, US GAAP is made. The article concludes that the various reporting systems tend to take similar views on the principles of accounting of intangible assets. Further efforts should be made to improve the quality of financial reporting by companies in the post-industrial economies.

Key words: intellectual capital; intangible assets; accounting; IFRS; RAP; US GAAP – recognition criteria of intangible assets.