

ПОСВЯЩАЕТСЯ 25-ЛЕТИЮ НЕЗАВИСИМОСТИ РЕСПУБЛИКИ

ТАДЖИКИСТАН

**МИНИСТЕРСТВО ФИНАНСОВ РЕСПУБЛИКИ ТАДЖИКИСТАН
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ ТАДЖИКИСТАНА
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ
ФЕДЕРАЦИИ» ЧЕЛЯБИНСКИЙ ФИЛИАЛ**

**ФАКУЛЬТЕТ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ
КАФЕДРА МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ**



**СБОРНИК СТАТЕЙ И ТЕЗИСОВ
МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
(10 ИЮНЯ 2016 ГОДА)**

**ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФИНАНСОВО-
КРЕДИТНЫХ И ВАЛЮТНЫХ ОТНОШЕНИЙ**

ДУШАНБЕ-2016

ББК- 65.9(2)+65.9 (2) 262 Я2

УДК- 336.743:336.12 (100) (063.3)

Одобрено решением научно-методического совета Финансово-экономического института Таджикистана, протокол за №11/6.1. от 23.06.2016.

Редакторы

Солехзода Ашурбой Абдувохид- ректор ФЭИТ, кандидат экономических наук, доцент.

Попов Николай Анатольевич– декан факультета международные экономические отношения, кандидат экономических наук, доцент.

Редакционная коллегия:

Сафаров Б.Г.- проректор по международным связям ФЭИТ к.э.н., доцент.

Якушев А.А. – директор Челябинского филиала Финансового университета, к.т.н., доцент.

Содиков М.С. – заведующий кафедрой международных финансово-кредитных отношений ФЭИТ к.э.н., доцент.

Кетова И.А. – заместитель директора по научной работе Челябинского филиала Финансового университета, к.т.н., доцент

***Сборник статей и тезисов международной научно-практической конференции
Проблемы международных финансово-кредитных и валютных отношений***

(10 июня 2016 года)

Материалы сборника представлены в авторской редакции.

Компьютерный дизайн

и оформление: Шарипов Садриддин

©ФЭИТ, 2016

ДУШАНБЕ-2016

Содержание

Абдуллозода Д. Принципы работы и основные элементы экономики США.....	4
Валиев А. Теоретические вопросы и формы международных расчетов.....	13
Гуломов М. Государственный долг Республики Таджикистан: выгоды и оценки	19
Ларцев М. Анализ финансовых результатов и использование прибыли.....	24
Майорова Е. Максимова Т. Анализ существующих методик составления бюджетов.....	27
Мальцев Р.Р., Якушев А.А. Некоторые аспекты взаимоотношений государства и бизнеса в современной России.....	34
Мухитдинов Ф. Совершенствование управления предпринимательскими рисками на основе страхования	42
Рашидбеков Р. Прогрессивные формы международной экономической интеграции....	49
Ризоева Дж. Взаимодействие Международных финансовых институтов и Таджикистана.....	58
Сайдалиев Х. Бобозода А. Совершенствование системы классификации рисков в банковской деятельности.....	72
Салимова К. Перспективы сотрудничества Таджикистана и Азиатского банка развития	81
Суховерхов Е. Теоритические аспекты исследования и управления финансовой устойчивости предприятия	85
Шарипов Д. История развития международного валютного рынка. Основные мировые валюты	90
Шарипов С. Формирование механизма управления безопасностью в коммерческих банках Таджикистана.....	99
Шарипов С., Муслихова Т. Риск менеджмент как инструмент безопасности банков..	109
Шарифзода Дж. Мировой рынок золота. Особенности мирового рынка золота.....	118
Шарофидинова М., Халимова Р. Исламский банк развития и его влияние на экономическое развитие Республики Таджикистан.....	126
Шералии С. Сегментация неформальных рынков: новая парадигма институциональных ограничений.....	131
Элов Б. Проблемы развития внешнего долга РТ в условиях рынка.....	139
Юлдошев Ш. Экономика Японии. Этапы развития экономики Японии.....	144
Юсупов Д. Стратегия перехода к экономическому росту России.....	154

Абдуллозода Дилшод

Магистрант 2-го курса по специальности финансы и кредит во ВЭД

Финансово-экономического института Таджикистана

Abdullozoda Dilshod

Financial and economic institute of Tajikistan

Принципы работы и основные элементы экономики США

Operating principles and main elements of the US economy

Аннотация

В этой статье мы рассмотрели основные элементы экономики США и принципы работы для подъема экономического роста.

Annotation

In this article we reviewed the main elements of the US economy and the principles of operation for the lifting of economic growth.

Ключевые слова: экономика, цена, бюджетный дефицит, финансирование.

Keyword: economy, price, budget deficit, financing.

США обладают крупнейшей и наиболее технологически сильной экономикой в мире с ВВП на душу населения 47,2 тыс. долл. В этой рыночной экономике частные лица и компании принимают большинство решений, а федеральные и государственные правительства покупают необходимые товары и услуги, главным образом, у частных производителей. Американские фирмы имеют большую гибкость, чем свои коллеги в Западной Европе и Японии, в решениях расширить производство, уволить избыточных рабочих и производить новые продукты. В то же самое время они сталкиваются с более высокими барьерами, чтобы выйти на национальные рынки, по сравнению с иностранными компаниями.

Американские компании занимают лидирующие позиции в технических достижениях, особенно в производстве компьютеров и в медицинского оборудования, космосе и военной технике; правда их преимущество уменьшилось

с конца Второй мировой войны. Поток технологии в значительной степени объясняет постепенное развитие "двухъярусного рынка труда", при котором те, что внизу, испытывают недостаток в образовании и профессиональных/технических навыках тех, что наверху, и не могут получить сопоставимую прибавку к зарплате, покрытие медицинской страховки и другие выгоды.

Торговый дефицит достиг рекордных \$840 миллиардов в 2014 году, сократился до \$507 миллиардов в 2009 году, однако снова вырос до \$647 миллиардов в 2010 году. Мировой экономический кризис, субстандартный ипотечный кризис, банкротства инвестиционных банков, падающие цены на внутреннем рынке и плохие кредиты привели США к рецессии в середине 2008 года. ВВП США сокращался до третьего квартала 2009 года, что стало самым глубоким и самым долгим экономическим спадом со времен Великой Депрессии. Чтобы помочь стабилизировать финансовые рынки, американский Конгресс принял стимулирующую программу стоимостью \$700 миллиардов в октябре 2008 года.[1.245]

Правительство потратило государственные средства, чтобы купить акции американских банков и промышленных корпораций. Большая часть этих средств была возвращена правительству к началу 2011 года. В январе 2009 года американский Конгресс одобрил, и президент Барак Обама утвердил законопроект, обеспечивающий дополнительное финансовое стимулирование экономики объемом в \$787 миллиардов, которое будет использоваться более чем 10 лет - две трети на дополнительные расходы и одна треть на снижение налогов - чтобы создать рабочие места и помочь экономике оправиться от кризиса. Приблизительно две трети этих средств были введены в экономику к концу 2010 году.

В 2010 году бюджетный дефицит США достиг почти 9% ВВП; совокупные правительственные доходы от налогов и других источников оказались ниже, как процент ВВП, чем аналогичный показатель в любой другой развитой стране. В марте 2010 года президент Обама подписал закон о реформе медицинского страхования, который позволит покрыть медицинскую страховку еще 32 миллионам американских граждан к 2016 году с помощью частного медицинского страхования для населения в целом и медицинской помощи бедным. В июле 2010

года президент одобрил реформу банковского сектора и закон о защите потребителей, предназначенный для того, чтобы способствовать финансовой стабильности, защищая потребителей от финансовых злоупотреблений и работая с проблемными банками, которые являются "слишком крупными, чтобы быть банкротами", и повышению ответственности и прозрачности в финансовой системе страны.

Основные элементы экономики США

Первейшим элементом экономической системы страны являются ее природные ресурсы. США располагают богатыми запасами минеральных ресурсов и плодородными сельскохозяйственными землями, а еще одним преимуществом является умеренный климат. Кроме того, береговая линия страны простирается на огромные расстояния как на атлантическом, так и на тихоокеанском побережьях, а также на побережье Мексиканского залива. Реки берут свое начало в самом сердце континента, а расположенные вдоль границы с Канадой Великие озера - пять огромных внутренних водных резервуаров - обеспечивают дополнительные возможности для судоходства. На протяжении долгих лет эти разветвленные водные пути способствовали росту национальной экономики и помогли сплотить 50 отдельных штатов страны в единый экономический организм.[2.179]

Вторым элементом является рабочая сила, превращающая природные ресурсы в товары. Здоровье экономики определяется численностью имеющихся трудовых ресурсов и, что еще более важно, их производительностью. На протяжении всей истории США численность их армии труда постоянно возрастала, что в свою очередь способствовало практически непрерывному экономическому росту. В период, завершившийся вскоре после окончания Первой мировой войны, большинство рабочих составляли иммигранты из Европы, их непосредственные потомки, а также афро-американцы, предки которых были привезены на американский континент в качестве рабов. В начале XX века в США устремились многочисленные эмигранты из Азии, а позднее за ними последовали латиноамериканцы.

Несмотря на то, что США прошли через периоды как высокой безработицы, так и нехватки рабочей силы, иммиграция, как правило, возрастала во времена

высокого спроса на рабочие руки. Многие из новоприбывших были готовы работать за меньшую плату, чем уже ассимилировавшиеся местные жители и, как правило, процветали, поскольку уровень оплаты их труда значительно превышал заработки у них на родине. Вместе с ними богатела и страна, экономика которой росла достаточно быстрыми темпами и привлекала все новые рабочие руки.

Успехи национальной экономики зависят по меньшей мере в той же степени от качества трудовых ресурсов - от того, как усердно люди готовы работать и насколько они квалифицированы - что и от численности армии труда. В первые годы существования США жизнь переселенцев на осваиваемых землях была сопряжена с тяжелым трудом, и укоренению этой традиции способствовала так называемая протестантская мораль трудолюбия. Свой вклад в успехи американской экономики внесло и серьезное внимание, уделявшееся образованию, в том числе технической и профессиональной подготовке, а также готовность экспериментировать и менять существующие порядки.

Еще одним важным фактором способности американской экономики быстро приспосабливаться к изменениям обстановки является мобильность рабочей силы. Когда рынки труда восточного побережья захлестнул поток прибывающих в страну иммигрантов, многие рабочие переехали вглубь страны, нередко занимая пустующие земли для занятия сельским хозяйством. А в первой половине XX века экономические возможности в индустриальных центрах северной части страны привлекли многих чернокожих американцев с южных ферм.

Важным вопросом остается качество рабочей силы. В наши дни «человеческий капитал» считается в Америке ключом к успеху в многочисленных современных, высокотехнологичных отраслях промышленности. Как следствие этого, государственные лидеры и представители деловых кругов все больше подчеркивают важность образования и подготовки кадров в целях формирования работников с гибким мышлением и разносторонними навыками для таких новых отраслей промышленности как компьютерная и телекоммуникационная.[3.400]

Однако природные и трудовые ресурсы представляют собой лишь часть экономической системы. Эти ресурсы необходимо наиболее эффективным образом организовывать и направлять. В рамках американской экономики эту функцию

выполняют менеджеры, реагирующие на сигналы рынка. Традиционная структура управления в США основана на принципе организации «сверху вниз»: всеми полномочиями наделен высший исполнительный руководитель компании, который обеспечивает эффективность и слаженность всей деловой деятельности. В своей работе он опирается на нижестоящие управленческие структуры, ответственные за функционирование различных подразделений предприятия, вплоть до бригадира в цеху. Многочисленные задачи распределяются между различными подразделениями и сотрудниками. В Америке начала XX столетия считалось, что такая специализация, или разделение труда, отражает основанное на системном анализе «научное управление».

Многие предприятия по-прежнему руководствуются этой традиционной системой, но есть и такие, которые подходят к управлению по-новому. Сталкиваясь с нарастающей глобальной конкуренцией, американские компании стремятся создать более гибкие организационные структуры, особенно в высокотехнологичных отраслях, которые используют высококвалифицированный труд и которые должны быстро разрабатывать и усовершенствовать свою продукцию и даже адаптировать ее к требованиям конкретных потребителей. Все больше деловых людей склоняются к мысли, что слишком жесткая иерархия и разделение труда тормозят творческие процессы. В результате многие компании «спрямляют» свои организационные структуры, сокращают численность управленцев и предоставляют все более широкие полномочия комплексным группам сотрудников разных специальностей.

Бедность и неравенство

Американцы гордятся своей экономической системой и верят в то, что она дает всем гражданам возможность обеспечить себе достойный жизненный уровень. Однако эта вера несколько омрачается тем фактом, что во многих регионах страны сохраняется бедность. Усилия государства по борьбе с бедностью принесли определенные успехи, но в целом проблема сохранилась. Не смогли покончить с бедностью и периоды мощного экономического роста, сопровождаемого ростом как занятости, так и уровня заработной платы, хотя в таких условиях масштабы проблемы сокращаются.

Федеральные власти определяют значение минимального дохода, необходимого для удовлетворения первоочередных нужд семьи из четырех человек. Этот показатель может колебаться в зависимости от стоимости жизни и местожительства семьи. В 1998 г. считалось, что семья из четырех человек с годовым доходом менее 16,530 долларов живет в бедности. Доля живущих в бедности американцев сократилась с 22,4 процентов в 1959 г. до 11,4 процентов в 1978 г., но с тех пор этот колебался в весьма узких пределах. Так, в 1998 г. он составил 12,7 процентов.

Кроме того, за этими общими цифрами скрываются гораздо более удручающие факты. Например, в 1998 г. в бедности жили более четверти всех афро-американцев (26.1 процентов). Этот удручающий показатель все же представляет собой определенный прогресс по сравнению с положением дел в 1979 г., когда официально к категории бедных был отнесен 31 процент чернокожего населения страны, и это был самый низкий уровень бедности с 1959 г. Особенно часто в категорию бедных попадают матери-одиночки, и отчасти в силу этого фактора в 1997 г. в бедности жила почти одна пятая часть (18,9 процентов) всех детей. Уровень бедности среди чернокожих детей составлял 36,7 процентов, а среди испано-язычных - 34,4 процентов.

Некоторые аналитики указывают, что официальная статистика бедности завышает реальный уровень бедности, поскольку она учитывает лишь денежные доходы, не принимая во внимание ряд государственных программ помощи, в том числе продовольственные талоны, медицинское обслуживание и предоставление государственного жилья. Но согласно иному мнению, помощь в рамках указанных программ редко покрывает все потребности семьи в продуктах питания и медицинском обслуживании, а государственного жилья на всех нуждающихся не хватает. Говорится и о том, что даже семьи, доход которых выше официального уровня бедности, иногда голодают, экономя на питании в целях оплаты жилья и медицинского обслуживания или покупки одежды. Кроме того, живущие на грани черты бедности люди иногда получают доход в денежной форме в результате случайной занятости или работы в «подпольном» секторе экономики, что никогда не отражается в официальной статистике.

В любом случае очевидно, что в рамках американской экономической системы блага распределяются неравномерно. Согласно данным вашингтонского Института экономической политики, в 1997 г. на долю 20 процентов самых богатых американских семей приходилось 47,2 процентов национального дохода, в то время как 20 процентам беднейших семей доставалось лишь 4,2 процента, а 40 процентам - 14 процентов дохода.

Несмотря на то, что в целом американская экономика весьма благополучна, озабоченность по поводу неравенства сохранялась на протяжении и 1980-х, и 1990-х годов. Растущая в мировых масштабах конкуренция создавала угрозу рабочим, занятым во многих традиционных отраслях обрабатывающей промышленности, и рост их заработной платы прекратился. В то же время федеральные власти постепенно отказывались от проведения налоговой политики, направленной на некоторое перераспределение благ в пользу более бедных семей за счет более богатых слоев населения и в то же время сократили расходы на ряд внутренних социальных программ помощи обездоленным. Тем временем зажиточные американцы получили большую часть дополнительного дохода, образовавшегося в результате бурного роста стоимости акций на фондовом рынке.

В конце 1990-х годов появились определенные признаки развития процессов обратного свойства: ускорился рост заработной платы, особенно оплаты труда беднейших работников. Но и в конце десятилетия говорить об устойчивости этой тенденции было слишком рано.

Рост масштабов государства

Начиная с администрации президента Франклина Рузвельта масштабы государственного аппарата США существенно возросли. В целях положить конец безработице и страданиям периода Великой депрессии в рамках политики Рузвельта, известной как «Новый курс», было начато много новых социальных программ и расширено существующих. Росту масштабов государственного управления способствовало и превращение США в одну из крупнейших военных держав в период Второй мировой войны и после ее окончания. Расширение государственных услуг стало более целесообразным с ростом городов и пригородов в послевоенный период. По мере роста требований к образованию

государство стало выделять значительно больше средств на содержание школ и колледжей. В 1960-е годы общенациональное стремление к научному и техническому прогрессу привело к появлению большого количества новых учреждений и существенному росту государственных инвестиций в самых различных областях, от освоения космоса до здравоохранения. Федеральные расходы возросли еще больше в результате все увеличивающейся зависимости многих американцев от программ медицинского обслуживания и пенсионного обеспечения, которых в начале XX века попросту не существовало.

Многие американцы считают, что федеральный аппарат государственного управления в Вашингтоне раздут сверх всякой меры, однако этот факт не подтверждается статистикой занятости. В государственном секторе действительно имел место существенный рост занятости, но в основном на уровне правительств штатов и местных властей. С 1960 по 1990 г. численность государственных служащих на уровне штатов и местном уровне выросла с 6,4 миллиона до 15,2 миллиона человек, в то время как количество федеральных гражданских служащих увеличилось лишь незначительно - с 2,4 миллиона до 3 миллионов. В результате сокращения рабочих мест в системе государственного управления федерального уровня к 1998 г. указанная цифра снизилась до 2,7 миллиона, но это сокращение было более чем компенсировано ростом занятости на уровне штатов и местном уровне, которая в том же году достигла почти 16 миллионов. (Численность американских военнослужащих сократилась с почти 3,6 миллиона человек в 1968 г., когда США вели войну во Вьетнаме, до 1,4 миллиона в 1998 г.)

В 1970-е, 1980-е и 1990-е годы рост налогов в целях финансирования более широкомасштабных государственных услуг, а также общая нелюбовь американцев к «большому государству» и рост мощи профсоюзов госслужащих заставили многих высших руководителей задуматься о том, является ли государство самым эффективным поставщиком необходимых услуг. Было придумано новое слово - приватизация - которое быстро завоевало популярность во всем мире в качестве определения процесса передачи определенных функций государственной власти частному сектору.

В США приватизация была проведена преимущественно на муниципальном и региональном уровнях. Крупнейшие города, в том числе Нью-Йорк, Лос-Анджелес, Филадельфия, Даллас и Феникс, начали привлекать частные компании или некоммерческие организации для проведения самых разнообразных работ, прежде выполнявшихся муниципальными службами, от ремонта уличного освещения и ликвидации твердых бытовых отходов до обработки данных и содержания тюрем. В то же время некоторые федеральные учреждения попытались частично перестроить свою деятельность по образу и подобию частных предприятий: например, Почтовая служба США действует в значительной степени на основе самофинансирования, а не полагается на ассигнования из бюджета, формируемого за счет налоговых поступлений.

Однако приватизация общественных услуг остается спорным вопросом. Ее сторонники считают, что она способствует сокращению издержек и повышению эффективности, а противники утверждают обратное, указывая, что частные предприниматели должны получать прибыль, и что их деятельность совсем необязательно более эффективна. Естественно, профсоюзы работников сферы общественных услуг резко выступают против большинства планов приватизации. Они заявляют, что в ряде случаев частные подрядчики занижают суммы средств в своих конкурсных заявках в целях получения контрактов, а впоследствии существенно повышают цены. Сторонники же приватизации указывают, что приватизация может быть эффективной, если она способствует конкуренции. Иногда угроза приватизации может даже подстегнуть местных государственных служащих и заставить их работать лучше.

Как показывают дебаты по вопросам государственного регулирования, государственных расходов и реформы социального обеспечения, спустя более чем 200 лет после получения США независимости роль государства в национальной экономике остается предметом острых дискуссий.

Литература

1. Мировая статистика: цифры и данные-2015 год, США.
2. Экономическая теория-Фролова Т.А., Москва, ТТИЮФУ, 2009 год

Валиев Авзалшо

Магистрант 2-го курса по специальности финансы и кредит во ВЭД

Финансово-экономического института Таджикистана

Valiev Avzalsho

Financial and economic institute of Tajikistan

Теоретические вопросы и формы международных расчетов

Theoretical issues and forms of international payments

Аннотация

Международные расчеты - это разного рода платежи и их системы управления в различных коммерческих и хозяйственных операций, связанных с обменом одной валюты на другую, между странами и юридическими и физическими лицами, которые являются подрядчиками из разных стран.

Отличительной чертой глобальных экономических коопераций начало XXI века является бурное развитие международных экономических отношений. Существует глобализация финансовых рынков, расширение экономических отношений между двумя странами, интернационализации финансово-экономических отношений и большей открытости национальных экономик. В связи с усилением экономических реформ в Республике Таджикистан и расширение международных отношений растущего числа коммерческих банков предоставляет услуги экспортно-импортных операций. В этих условиях значительно возрастает роль эффективного и надежного инструмента международных расчетов.

Annotation

International settlements- this is a different kind of payments and their control system in a variety of commercial and economic transactions related to the exchange of one currency for another , between countries and legal and natural persons who are contractors from different countries .

A distinctive feature of global economic cooperations the beginning of XXI century is the rapid development of international economic relations. There is a globalization of financial markets, the expansion of economic relations between the two countries, the internationalization of financial and economic relations and increasing openness of national economies. In connection with the intensification of economic reforms in the Republic of Tajikistan and the expansion of international relations of a growing number of commercial banks provides services of export-import operations. Under these conditions, significantly increases the role of an effective and reliable tool for International Settlements.

Ключевые слова: международные расчеты, платеж, валюта, финансы, аккредитив, инкассо, банковский перевод, клиринг, банк, импорт, экспорт, международные организации.

Keywords: international accounting, payment, currency, finance, credit, collection, bank transfer, clearing, banking, import, export, international organizations.

Отличительной особенностью мирохозяйственных связей начала XXI века является интенсивное развитие международных экономических отношений. Происходит глобализация финансовых рынков, расширение экономических отношений между странами, интернационализация финансово-экономических связей и увеличение открытости национальных экономик. В связи с активизацией экономических реформ в Республике Таджикистан и расширением международных связей все большее число коммерческих банков осуществляет обслуживание экспортно-импортных операций. В этих условиях существенно возрастает роль эффективных и надежных инструментов международных расчетов.

Международные расчеты (International settlements) - это различные виды платежей и система их регулирования при разнообразных торгово-экономических операциях, связанных с обменом одной валюты на другую, между странами и юридическими и физическими лицами, являющимися контрагентами из разных стран.

Международные расчеты –это регламентация платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим между юридическими лицами (государствами, организациями) и гражданами разных стран на основе их

экономических, политических и культурных отношений. Расчеты осуществляют безналичным путем в форме записей на счетах банков.

Международные расчеты представляют собой систему организации и регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам между юридическими и физическими лицами разных стран. Международные расчеты опосредуют движение товаров во внешней торговле, обмен услугами, миграцию капитала и иных факторов производства. Они определяют условия и порядок осуществления платежей, которые выработаны мировой практикой и закреплены в международных документах и обычаях.

Международные расчеты - это денежные расчеты между банками, организациями, учреждениями и другими юридическими и физическими лицами разных стран, связанные с внешней торговлей, кредитами, инвестициями, некоммерческими платежами (транспортные услуги, туризм и т.п.); осуществляются в формах, принятых в международной банковской практике, как правило, в порядке безналичных расчетов с помощью международных платежных средств.

По экономическому содержанию международные расчеты разделяются на торговые и неторговые. Критерием выделения торговых и неторговых расчетов выступает система цен, на основе которой определяются платежи и поступления.

Торговые расчеты опосредуют операции, которые осуществляются на основе внешнеторговых цен, мировых процентных ставок и международных тарифов на услуги. Они включают платежи и поступления по внешнеторговым операциям, международному кредиту, международным перевозкам грузов различными видами транспорта.

Расчеты по неторговым операциям осуществляются на основе внутренних цен на товары и тарифов на услуги страны платежа. К неторговым расчетам относятся платежи по содержанию дипломатических, торговых, консульских и других представительств и международных организаций; расходы по пребыванию делегаций, специалистов и отдельных граждан в других странах; переводы денежных средств за границу по поручению общественных и других организаций и частных лиц. При этом платежи проводятся в соответствующей национальной валюте.

Субъекты международных расчетов:

- импортеры;
- экспортеры;
- банки, кредитные учреждения;
- государство;
- международные организации;
- физические лица.

Импортер - это физическое или юридическое лицо - предприятие, фирма, занимающаяся предпринимательской деятельностью на территории своей страны и получает из-за границы готовую продукцию (работу или услугу), необходимостей ну для осуществления деятельности.

Экспортер - это физическое лицо или юридическое лицо - предприятие, фирма, занимающихся предпринимательской деятельностью на территории своей страны и осуществляет поставки за рубеж готовой продукции (работы или услуги) согласно договору, заключенному с иностранной фирмой – импортером.

Банк импортера - это банк, в котором обслуживается импортер, или которому он поручает осуществить международную расчетную операцию зависимости от финансового инструмента (то есть от объекта), с помощью которого осуществляется операция, банк импортера может называться "банк-эмитент", "инкассирующий банк", "исполняющий банк".

Банк экспортера - это банк, в котором обслуживается экспортер, или которому он поручает осуществить международную расчетную операцию зависимости от объекта, используемого банк экспортера называют: «банк бенефициара», «авизующий банк», «банк-ремитент», «исполняющий банк-ремитент», «исполняющий банк».

Государство как субъект международных расчетов.

На современном этапе международные расчеты являются объектом государственного регулирования, которое осуществляется за несколькими направлениями.

Государство влияет на систему расчетов, поскольку:

- нередко само берет в них участие;
- законодательно регламентирует, периодически вводя определенные валютные ограничения, создавая органы валютного контроля и т.п.;

- влияет на расчеты через систему международных организаций.

Объект системы международных расчетов определяет характер взаимосвязей между субъектами, продолжительность процесса расчета, уровень риска, возникающего в момент осуществления экспортно-импортных операций.

Основные объекты системы международных расчетов:

- товар, работы или услуги, которые экспортер передает импортеру согласно условиям контракта;

- денежные средства, или ценные бумаги (тратты), которыми импортер рассчитывается с экспортером за полученный товар, работы, услуги;

- финансовый инструмент, с помощью которого осуществляется расчет между экспортером и импортером (формы расчетов).

Организация международных расчетов

Существует три основные вида организации международных расчетов:

- расчеты через организацию корреспондентских отношений между коммерческими банками;

- расчеты через корреспондентские счета, которые приоткрываются в учреждениях центральных банков. Как правило, это полные расчеты, которые выполняются индивидуально, на валовой основе, их можно характеризовать как платежи брутто;

- расчеты через клиринговые учреждения. Это расчеты, или платежи, нетто.

Для осуществления международных расчетов уполномоченные банки используют свой заграничный аппарат (филиала, отделение, дочерние банки) и корреспондентские отношения с иностранными банками.

Банковский перевод представляет собой платную услугу банка, предоставляемую на основе договора, заключённого банком с клиентом. Основным документом по данной форме расчёта выступает платёжное поручение клиента. В платёжном поручении клиент указывает сумму в соответствующей валюте, которую он поручает банку перевести на счёт своего торгового партнёра.

Инкассо представляет собой операцию банка по взысканию с должника клиента на основании предоставленных клиентом финансовых или торговых документов определённой денежной суммы в соответствующей валюте. Сумма долга,

наименование должника, его местонахождение, платёжные реквизиты содержатся в предоставляемых банку клиентом документах.

Аккредитив представляет собой обязательство банка произвести платёж противнадлежащим образом оформленных документов в пользу бенефициара. Банк, который производит платёж по аккредитиву, сверяет комплектность и содержание представленных документов условиям аккредитива.

Таким образом, международные расчеты - это система регулирования платежей по денежным требованиям и обязательствам, возникающим между государствами, а также юридическими и физическими лицами, являющимися резидентами разных стран.

Международные расчеты регулируются национальными нормативными законодательными актами, а также правилами и обычаями делового оборота. Необходимость унификации международных расчетов обусловлена универсальностью банковских операций.

В условиях интеграции Республики Таджикистан в мировое хозяйство все большую актуальность приобретает проблема выбора и эффективного использования различных форм международных расчетов.

Литература

1. Лаврушина О.И. Деньги, кредит, банки М.: Проспект, 2010.
2. Красавина Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения Москва: Финансы и статистика, 2000.
3. В.П. Герасименко, Рудская Е.Н. Финансы и кредит. Москва: Юнити, 2009.
4. Л.Е. Стровский., Международные экономические отношения. Москва: Юнити, 2003.

Гуломов Маруф

Магистрант 2-го курса по специальности финансы и кредит во ВЭД

Финансово-экономического института Таджикистана

Gulomov Maruf

Financial and economic institute of Tajikistan

Государственный долг Республики Таджикистан: выгоды и оценки

Public debt of the Republic of Tajikistan: Benefits and evaluation

Аннотация

Целью национальной экономики каждой страны, а также других развивающихся стран, является создание предпосылок для обеспечения, в рамках имеющихся ресурсов, соответствующий уровень и качество жизни за счет устойчивого развития, что предполагает справедливое предоставление нынешнего поколения, без ущерба для возможности будущих поколений удовлетворять свои потребности .

Annotation

The aim of the national economy of each country , as well as other developing countries , is to create prerequisites for ensuring , within existing resources, the appropriate level and quality of life through sustainable development , which implies a fair provision of the present generation , without prejudice to the possibility future generations to meet their needs.

Ключевые слова: Внешний долг, финансирование, бюджет, темп роста, кредиты, обслуживание долга.

Keywords: External debt, finance, budget, growth rates, loans, debt servicing.

Целью национальной экономики каждой из стран, как и других развивающихся стран, является создание предпосылок для обеспечения в пределах имеющихся ресурсов надлежащего уровня и качества жизни населения на основе устойчивого развития, "...которое подразумевает справедливое обеспечение потребностей нынешнего поколения, не ущемляя при этом возможности следующих поколений в удовлетворении своих нужд (выделено нами)". Иными словами, последующие

поколения не должны расплачиваться за нецелесообразную экономическую и иную деятельность нынешнего. В этой связи следует отметить, что одним из факторов, ухудшающих положение жизненно важных сфер, финансируемых в основном за счет государственного бюджета (здравоохранение, образование, социальное обеспечение и т.д.), является внешний долг.

Процесс глубоких экономических преобразований, проходящий в Республике Таджикистан, имеет своей целью интеграцию страны в русло общих процессов мирового развития. В связи с этим перед страной стоит беспрецедентная задача по преодолению экономического кризиса, перестройке экономической системы и созданию рыночной экономики, которая характеризуется, как социально-ориентированное хозяйство, дополняемое государственным регулированием. Практически все страны мира, проводя экономические преобразования, прибегают к внешним источникам финансирования. Рациональное использование иностранных займов, кредитов и помощи способствует ускорению экономического развития, решению социально-экономических проблем. В начале 1990-х гг. страны СНГ встали на путь построения открытой экономики и демократических реформ. В связи с процессами реформирования, многие из этих стран столкнулись, к сожалению, с большинством проблем, присущих развивающимся странам, в том числе и в вопросах управления внешним долгом. Как и для развивающихся стран, задача определения влияния внешней задолженности на рост экономики и установления оптимального размера внешнего долга является одной из наиболее важных и актуальных проблем с точки зрения экономического развития и эффективности экономики в контексте обеспечения экономической безопасности.

С первых дней получения независимости Республика Таджикистан начала активно привлекать внешние капиталы, в основном в форме внешнего долга. Ввиду имевшего место, на протяжении 1990-х годов, снижения уровня внутренних инвестиций и практически прекращения долгосрочных капиталовложений, внутренние сбережения были ограничены, что привело к постоянному дефициту счета текущих операций и сделало Таджикистан чистым международным должником.

Поэтому, вопрос о внешних заимствованиях для покрытия «дефицита сбережений» в национальной экономике Таджикистана становится актуальным.

Так, например, в Послании Президента Республики Таджикистан Эмомали РахмонаМаджлиси Оли Республики Таджикистан 16 апреля 2005 года отмечается: «Правительство Таджикистана в 1991-1996 годах, столкнувшись с острым экономическим кризисом, было вынуждено прибегнуть к внешним займам. В результате общий объем государственных долгов оказался равен валовому внутреннему продукту».

В последние годы, в связи с необходимостью обеспечения энергетической безопасности, связанного с развитием промышленности и поддержания социального улучшения положения населения, увеличение объема внешнего долга страны в основном обусловлено освоением средств по кредитам Эксимбанка КНР, а также освоением льготных кредитов привлеченных от международных финансовых организаций. Увеличение абсолютных значений внешнего долга, при стабильном росте национальной экономики последних лет и быстром увеличении национального дохода, не влияют на основной показатель долговой устойчивости - соотношение государственного внешнего долга в процентах .

Однако, несмотря на улучшение ситуации в последние годы, проблема внешнего долга, вызванная непродуманной политикой привлечения краткосрочных займов, в первые годы независимости, является на сегодняшний день наиболее острой, от которой зависит устойчивость будущего экономического развития, что увеличивает уязвимость страны от внешних экономических факторов, таких как резкие изменения валютных курсов, международных процентных ставок, мировых цен на товары и услуги.

В настоящее время в Республике Таджикистан величина государственного долга достигла значительных размеров и воздействие его на экономику так велико, что эта проблема встала в один ряд с такими вопросами, как инфляция, бюджетный дефицит, безработица.

Разрешение этих проблем и *задачи* повышения кредитного рейтинга Республики Таджикистан требуют нахождения оптимального и предельного размеров внешнеэкономической задолженности в целях осуществления обоснованной политики по управлению внешним долгом. Вывод - в настоящее время Таджикистан не может продержаться без рефинансирования и реструктуризации своих внешних долгов, а иными словами, без

новых займов на погашение старых, списания части долга и рассрочки платежа, максимум год. Республиканский бюджет не приходится рассматривать в качестве основного гаранта платежеспособности, поскольку еще большую нагрузку, чем имеющаяся он не выдержит. В противном случае все надежды на экономический рост, за счет которого и может пополняться доходная часть бюджета, можно оставить. Другие факторы платежеспособности тоже не работают. Следовательно - нужно вести переговоры до победного конца.

С самого начала экономических реформ государство имело устойчивую склонность тратить средств больше, чем оно в реальности располагало. Тому были необходимые причины. Но, если тратится больше, чем имеется, то непременно должен быть источник, откуда черпается недостающее. Поначалу в соответствии с привычками недавнего советского прошлого припадали к печатному станку. Ценой этому была кратная годовая инфляция заставившая, наконец, осознать ядовитую сущность эмиссионного родника. Из других источников природа могла предложить только один - брать в долг. Чем обременительнее для страны накопленный внешний долг, тем в большей мере его обслуживание вовлекается во взаимодействие с функционированием всей национальной экономики и ее финансовой сферы. Таким образом, приходим к следующим выводам:

- понятие и сущность государственного долга тесно переплетаются с бюджетной сферой и кредитными отношениями, кроме того, все это жестко регулируется финансовым правом;
- причинами возникновения государственного долга, как правило, являются тяжелые периоды для экономики: войны, спады и т.д.;
- большую часть долга Республики Таджикистан составляют краткосрочные заимствования именно и, в том числе, из-за этого на протяжении последних десяти лет так часто возникал вопрос о реструктуризации задолженности;
- отсутствует система долгового управления, долгами в РТ занимаются Министерство Финансов, Национальный Банк. То есть не существует единого органа, который занимался исключительно проблемами долга, хотя подвижки в этом вопросе есть;
- правительство стало осознавать проблему предстоящих значительных выплат внешнему долгу в ближайшие годы. Об этом свидетельствует прописанный в

бюджете механизм создания финансового резерва, и заявления руководства страны о досрочном погашении обязательств перед кредиторами.

Основываясь на сделанных выводах, следует предпринять следующие действия:

- необходимо создание особого агентства по управлению государственным долгом.

Эти функции не могут выполнять ни Национальный Банк, ни Министерство Финансов, у которых свои приоритеты - поддержание курса сомони, выполнение бюджетных назначений. И приоритеты эти плохо сочетаются со стратегическим управлением государственным долгом. Только независимый статус такого агентства позволит принимать решения по управлению государственным долгом страны оперативно и без политического давления. Кроме того, он затруднит принятие нереалистичных бюджетов. Главный финансовый документ страны действительно придется согласовывать.

Продолжать практику приказного распределения средств будет попросту невозможно;

- создать систему эффективного (минимизирующего совокупные издержки и максимизирующего сокращение номинального объема долга и ускорение экономического роста) управления государственным долгом;

- по возможности использовать все имеющиеся методы управления государственным долгом;

- дальнейшее совершенствование налоговой системы, поскольку доходы бюджета в настоящее время являются основным источником покрытия государственного долга;

- для сглаживания платежей в предстоящие годы следует провести опережающее погашение части долговых обязательств.

При последовательном проведении указанных мероприятий в течение предстоящего десятилетия угроза долгового кризиса будет устранена, долговая проблема в ее нынешнем виде перестанет существовать, а темпы экономического роста будут высокими.

Литература

1. Закон Республики Таджикистан «О государственном и гарантированном государством заимствовании и долге» от 11 декабря 1999 года № 886.

2. Закон «О государственных финансах Республики Таджикистан» № 684 от 28

июня 2002 года.

3. Закон Республики Таджикистан «О государственном бюджете Республики Таджикистан на 2013 год»

4. Закон Республики Таджикистан «Об основных положениях казначейства»

5. Указ Президента РТ «О порядке принятия решений о получении государственных займов»

ЛАРЦЕВ М.А.

**Магистрант 1-го курса направление менеджмент
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал.**

LARTSEV M.A.

**Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch**

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПРИБЫЛИ ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS AND USE OF PROFITS

Аннотация

В настоящее время нет конкретной и универсальной системы анализа финансовых результатов, которая бы позволила рационально, на основании аналитических данных принимать решения об использовании прибыли. В статье проведены авторские методики анализа прибыли для целей ее использования.

Annotation

There is currently no specific and universal financial results of the analysis of the system, which would allow a rational, based on analytical data to make decisions about the use of profit. The article carried the author's methods of profit analysis for the purpose of its use.

Ключевые слова: анализ результатов, использование прибыли.

Keywords: analysis of results, using of profits.

Целью любой предпринимательской деятельности является получение и приумножение прибыли. В условиях конкурентной среды оценка эффективности хозяйственной деятельности любой организации является одним из важнейших этапов успешности предприятия. Для того, чтобы дать актуальную оценку финансовым результатам, необходимо понимать, что и как повлияло на этот показатель. Анализ хозяйственной деятельности является основным инструментом оценки эффективности. Результаты анализа выступают информационной базой для принятия управленческих решений по дальнейшим действиям.

Прибыль является одним из основных финансовых показателей. Прибыль является показателем, который наиболее наглядно позволяет определить эффективность деятельности предприятия. За счет оценки и правильного распределения прибыли осуществляется развитие инвестиционного, социального и технического направлений деятельности организации. Вариативность решений велика, отсюда и возникает проблематика данного вопроса: «Как поступить правильно и какие действия предпринять?»

Одной из важнейших составных частей анализа финансового положения фирмы — это анализ финансовых результатов ее деятельности, а также рациональное использование этой прибыли для получения наиболее высокой оперативности, продуктивности и отдачи функционирования компании.

Процесс управления прибылью включает в себя осуществление ряда функций, таких как планирование конечных финансовых результатов, учет формирования, распределения и использования прибыли, оценка и анализ достигнутого уровня, принятие управленческих решений.

В рамках управления прибылью целесообразно использовать приемы следующих видов экономического анализа:

1. динамика прибыли (горизонтальный анализ);
2. вертикальный анализ (структура доходов и расходов);
3. анализ коэффициентов (рентабельность);
4. факторный анализ (модель Дюпон).

Традиционно, проблемам анализа уделяется большое внимание со стороны научного сообщества. В этом направлении опубликованы работы таких авторов как Садовской

Т.А., Чубом В.А., Поповой А.Д., Смирновой Е.С., Дрожжиной И.В., Сысоевой О.Н., Ефремовой Е.И. Щербович Я. В. и т.д.

Авторы проводят анализ, систематизируют и уточняют принципы распределения корпоративной прибыли, формируют показатели оценки прибыли по блокам, экономических, бухгалтерских и налоговых концепций прибыли. Проводится сводка теоретико-методологических положений стратегического анализа и т.д.

Таким образом, что проблема несет в себе огромный спектр различных аспектов и положений, которые следует учитывать при проведении аналитической деятельности прибыли организаций.

Научной новизной большинства работ состояла в разработке теоретико-методологических положений управления прибылью компаний и специальных инструментов (экономических), которые обеспечили бы более совершенствованное функционирование эффективности хозяйствующих субъектов.

Так, в диссертационной работе Дрожжиной И.В. был проведен анализ и прогнозирование на основе методов стратегического управленческого учета на примере ОАО «РЖД». Была разработана методика анализа прибыли на основе системы финансовых показателей и коэффициентов и, вследствие чего, предложено обоснование выбора дивидендной политики в зависимости от стратегии развития корпорации; а также синтезированы модели стратегического развития, базируемые на основе показателя EVA (экономической добавленной стоимости).

В работе Ефремовой Е.И. для анализа эффективности системы внутреннего контроля финансовых результатов был предложен балльный метод оценки, который позволял провести оценку результативности систему процедур контроля, а также окупаемость затрат на их осуществление. В качестве критериев оценки эффективности системы внутреннего контроля финансовых результатов, использованы показатели-индикаторы, такие как: заинтересованность менеджмента в повышении эффективности системы внутреннего контроля и его оценке; компетентность персонала; уровень организации контроля с первичными и отчетными документами; система мониторинга и информационной прозрачности о мошеннических действиях.

Резюмируя, хочется обратить внимание, что анализ является неотъемлемой частью правильного и эффективного использования прибыли организации. Верно

проведенный анализ, систематизирование полученных данных, формирование оценки, все это позволит эффективно выбрать дальнейший вектор действий предприятия, сфокусировать внимание менеджмента на слабых точках и направить в верное русло потоки полученных денежных средств для максимизации финансового результата от использования прибыли.

Литература

1. Ефремова Е.И. Внутренний контроль финансовых результатов в плодоовощной торговле. Москва – 2013.
2. Садовская Т.А. Совершенствование системы управления прибылью в акционерных обществах. Ростов-на-Дону – 2014.
3. Дрожжина И.В. Учетно-аналитическое обеспечение корпоративной прибылью. Новосибирск – 2014.

**Магистрант 1-го курса по специальности менеджмент
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал
Максимова Т.В.
К.э.н., доцент, зав. кафедрой «экономика и финансы»
MAYOROVAE.O., MAKSIMOVAT.B.
Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch**

АНАЛИЗ СУЩЕСТВУЮЩИХ МЕТОДИК СОСТАВЛЕНИЯ БЮДЖЕТОВ ANALYSIS OF EXISTENT METHODS OF BUDGETING

Аннотация

В данной работе рассмотрены основные классификации создания бюджетов на предприятии. Рассмотрена классификация, включающая два метода: метод прироста и метод нулевого базиса, а также классификация, построенная на принципе выделения трех основных подходов при создании бюджета: «снизу вверх», «сверху

вниз», а также смешанный подход. К каждому из методов в работе раскрыты как положительные, так и отрицательные стороны. В статье на основании описанных классификаций, определены методы составления бюджетов предприятия ООО «Мечел-Сервис». Сделаны основные выводы по данному исследованию.

Annotation

In this paper, the basic classification of budgets in the enterprise. The classification includes two methods: the method of increment and the zero baseline, as well as classification, based on the principle of extraction of three basic approaches when creating a budget: bottom-up, top-down, and hybrid approach. In each of the methods are presented in the paper both positive and negative sides. In the scientific article based on the described classifications, defined budgeting of LLC "Mechel-Service". The main findings of this study.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, методики

Keywords: budget, budgeting, methods

В современной экономике, в процессе изменения условий хозяйствования, у предприятий возникает необходимость в формировании бюджета организации. Процесс бюджетирования позволяет спланировать будущую деятельность предприятия и оптимально распределить ресурсы хозяйствующего субъекта во времени.

На сегодняшний день в России практически ни одно успешное предприятие не работает без бюджета в том или ином его виде. Для того чтобы бюджетирование на предприятии осуществлялось эффективно, необходимо овладеть методиками составления бюджетов.

В настоящее время существует большое количество методик по созданию бюджета. Можно выделить следующие основные:

1. Разделение создания бюджета на два метода: метод прироста и метод нулевого базиса;
2. Выделение трех основных подходов при создании бюджета: «снизу вверх», «сверху вниз», а также смешанный подход.

Рассмотрим более подробно содержание каждой из них.

Методика, включающая разделение создания бюджета на два метода: **метод прироста** и **метод нулевого базиса**, подробно описана в работе О.П. Смирновой и Д.Ю. Быкова «Бюджетирование на предприятии» и упомянута в автореферате В.В. Жуковой «Бюджетирование в девелоперских компаниях: совершенствование его механизма».

Метод прироста – это традиционный метод. В ходе подготовки бюджета часто применяют подход, при котором в основу составления на будущий период закладываются показатели достигнутых доходов и затрат. Далее эти показатели подвергаются обработке с учетом ожидаемых цен, изменений характера осуществляемой деятельности или объема производства. Таким образом, бюджеты разрабатываются на основании прироста доходов и затрат от достигнутого уровня деятельности предприятия [1].

Преимуществом такого метода является его простота, поскольку он не требует значительных затрат на расчёты. Благодаря этому приростное бюджетирование приобрело значительное практическое распространение.

Но, несмотря на все преимущества, этот метод имеет существенные недостатки. Прежде всего, в процессе бюджетирования не анализируется эффективность затрат, а достигнутые результаты автоматически переносятся на следующий период. В некоммерческих организациях такой подход может привести к тому, что бюджетным центрам, которые имеют превышение бюджета, могут в следующем периоде предоставить дополнительные ресурсы, а подразделениям, обеспечившим экономию средств, наоборот, сократят ассигнования.

Еще одним недостатком данного метода является то, что неэффективные решения, которые были заложены в достигнутый уровень, переходят в бюджеты следующих периодов [5].

Метод нулевого базиса дает возможность разработать бюджет затрат определенной сферы деятельности предприятия при минимальном уровне производства, а далее определить выгоды и затраты от дополнительного прироста деятельности. Суть метода заключается в том, что каждый отдельный вид деятельности, который осуществляется в рамках структурного подразделения или центра финансовой ответственности, должен в начале года подтвердить свое право на дальнейшее существование. Подтверждением должно стать обоснование будущей

экономической эффективности затрачиваемых предприятием средств. В итоге руководители получают информацию, которая позволяет лучше определить приоритеты [1].

В отличие от приростного бюджетирования, преимуществом метода нулевого базиса является то, что этот метод даёт возможность выявить проблемы и решить их на стадии планирования. Разработка такого бюджета является более обоснованной.

С другой стороны, такая разработка и труднее осуществима. Метод нулевого базиса является более затратным подходом. Для его разработки необходимо большое количество средств. Если применять данный метод ко всем создаваемым бюджетам, то потребуются и достаточно большие временные затраты [5].

Методика, которая предполагает использование одного из трех подходов «снизу вверх», «сверху вниз» и смешанный подход, упомянута в авторефератах А.А. Пестравкина «Бюджетирование в системе стратегического управления финансами промышленного предприятия» и И.М. Савельевой «Бюджетирование в системе управления финансами компаний холдингового типа».

В процессе бюджетирования с использованием подхода «снизу вверх» руководству компании для принятия взвешенных решений необходимо обладать отфильтрованной и обобщенной информацией от подразделений, носителями которой являются менеджеры нижнего уровня. Бюджет, составленный по принципу «снизу вверх», предусматривает сбор и фильтрацию бюджетной информации от руководителей нижнего уровня и финансовых менеджеров к руководству компании. Финансовые менеджеры и руководители, отвечающие за выполнение бюджетных показателей, составляют бюджет для тех областей деятельности, за которые они несут ответственность [2].

Преимущества такого подхода заключаются в том, что он позволяет руководителям, принимая участие в подготовке своих бюджетов, применять накопленный опыт и знания проблем предметной области. Тем самым увеличивается вероятность того, что бюджет будет утвержден, и руководители подразделений будут стремиться достичь запланированных целей. Также преимуществом этого подхода является то, что составление бюджета на местах позволяет составить его, максимально приближенным к реальности, а также максимально снизить управленческие расходы.

Однако, существуют и недостатки данного метода. При таком подходе составления много сил и времени, как правило, уходит на согласование бюджетов отдельных структурных единиц. Кроме того, довольно часто представленные «снизу» показатели сильно изменяются руководителями в процессе утверждения бюджета, что в случае необоснованности решения или недостаточной аргументации может вызвать негативную реакцию подчиненных. В дальнейшем такая ситуация нередко ведет к снижению доверия и внимания к бюджетному процессу со стороны менеджеров нижнего уровня, что выражается в небрежно подготовленных данных или сознательном завышении цифр в первоначальных версиях бюджета.

Этот вид бюджетирования широко распространен в России.

При подходе **«сверху вниз»**—бюджет составляется исходя из целевых показателей, поставленных руководством компании. Целевые показатели определяются на основе экономических прогнозов, а также стратегии компании. В то же время зачастую и менеджеры нижнего уровня могут более взвешенно планировать свою деятельность при наличии у них информации от руководства, которое, как правило, гораздо лучше осведомлено об общей картине в рамках организации и знает долгосрочные цели компании. В этом случае бюджетирование по такому методу может быть весьма полезным[4].

Бюджет, составляемый по методу «сверху вниз», требует от руководства компании четкого понимания основных особенностей организации и способности сформировать реалистичный прогноз хотя бы на рассматриваемый период. Такой подход обеспечивает согласованность бюджетов отдельных подразделений и позволяет задавать контрольные показатели по продажам, расходам и т.п. для оценки эффективности работы центров ответственности.

Главным преимуществом такого подхода является то, что целевые установки всех бюджетов подразделений соответствуют целевой установке всего предприятия.

Помимо преимуществ, существуют и недостатки такого подхода. К ним можно отнести отсутствие мотивации и идентификации со стороны сотрудников, высокие временные затраты на исследования рыночных тенденций, разработку общей стратегии и на построение реалистичного прогноза.

При **смешанном подходе** процедура бюджетирования включает ряд условных этапов. Информация сначала распространяется от высшего руководства к

нижестоящим звеньям управления, а затем обобщается снизу вверх по иерархической структуре управления несколько раз в зависимости от ситуации. На практике, как правило, применяются смешанные варианты составления бюджетов, содержащие в себе черты двух рассмотренных подходов. Вопрос лишь в том, какой подход преобладает [3].

Наиболее приемлема смешанная процедура бюджетирования, при которой, как правило, сначала сверху спускаются целевые финансовые показатели, а после формирования по направлению «снизу-вверх» всей системы бюджетов предприятия вплоть до основных заключительных бюджетов, следует их анализ на соответствие выполнения поставленных руководством целевых показателей.

Если желаемые значения целевых показателей достигаются, бюджет представляется руководству на утверждение, после чего он из проекта становится директивным и рассылается всем менеджерам компании для выполнения и контроля. Если же по результатам анализа обнаруживается расхождение полученных целевых показателей с желаемыми, то от руководства компании следует задание на подготовку следующей версии бюджетов. Такие операции могут повторяться несколько раз, до достижения приемлемой версии, которая принимается в качестве утвержденной.

К преимуществам такого подхода можно отнести максимальную приближенность данных к реальности, а также возможность максимального снижения управленческих расходов. Помимо этого можно отметить, что целевые установки всех бюджетов подразделений будут соответствовать целевой установке всего предприятия.

К основному и значительному недостатку можно отнести довольно большие временные затраты в процессе составления и согласования бюджета с высшим руководством.

Таким образом, исходя из всех вышеперечисленных методик и подходов по составлению бюджета предприятия, можно сделать вывод о том, что выбор конкретного метода разработки, форм и видов бюджетов в конечном итоге должен и определяется спецификой организации, объемами производства и реализации, целями и задачами деятельности конкретного предприятия [3].

Рассмотрев существующие методики создания бюджета на примере организации ООО «Мечел-Сервис» и применив описанную в работе классификацию этих методик, можно сделать следующие выводы.

Оперативный бюджет компании составляется каждый месяц и при минимальном уровне показателей. Факт каждый месяц собирается снова и показатели предыдущих периодов во внимания не принимают. Исключением могут являться только те статьи, суммы по которым из месяца в месяц повторяются и относятся к постоянным затратам. Примером таких статей могут являться аренда площадей и охрана территории.

Каждый отдельный вид деятельности в начале года подтверждает свое право на дальнейшее существование. Подтверждением такого права становится обоснование будущей экономической эффективности затрачиваемых предприятием средств.

По данным признакам, в соответствии с классификацией разделения создания бюджета на **метод прироста** и **метод нулевого базиса**, составление бюджета на предприятии ООО «Мечел-Сервис» можно отнести к методу нулевого базиса.

Такой подход для предприятия является положительным, поскольку он даёт возможность выявить возникающие проблемы и решить их на стадии планирования. Но как было выявлено в работе, это довольно затратный метод, на применение которого затрачивается большое количество средств и времени. В связи с этим появляется необходимость в разработке другого, наименее затратного метода.

Определив принадлежность составления бюджета по данной классификации, рассмотрим его принадлежность в соответствии с классификацией, которая предполагает использование одного из следующих подходов: «снизу вверх», «сверху вниз» и смешанный подход.

Поскольку метод составления бюджета с использованием подхода «снизу вверх» является наиболее распространенным на территории Российской Федерации, то большинство предприятий, в том числе и ООО «Мечел-Сервис», используют именно его. Использование подхода «снизу вверх» позволяет руководителям структурных подразделений компании принимать участие в подготовке своих бюджетов и применять накопленный опыт и знания проблем предметной области. Благодаря использованию данного подхода бюджет составляется максимально

приближенным к реальности, и позволяет компании максимально снизить управленческие расходы.

Но, поскольку метод составления бюджета с применением подхода «снизу вверх» имеет свои недостатки, то при составлении бюджета много сил и времени уходит на его согласование вышестоящими руководителями, поскольку предприятие ООО «Мечел-Сервис» имеет довольно большое количество структурных подразделений.

Таким образом, существует необходимость рассмотрения возможности использования другого метода или создания отличного от имеющихся методик подхода, который будет наиболее приближен к деятельности предприятия, создан с максимальным учетом специфики ООО «Мечел-Сервис» и с минимальным количеством недостатков.

Литература

1. Жукова В.В. Бюджетирование в девелоперских компаниях: совершенствование его механизма // Автореферат диссертации. 2014.
2. Пестравкин А.А. Бюджетирование в системе стратегического управления финансами промышленного предприятия // Автореферат диссертации. 2013.
3. Прокопьева Т.В. Планирование и бюджетирование// Учебное пособие для студентов дневной и заочной форм обучения направления подготовки «Экономика». 2014. – С. 127.
4. Савельева И.М. Бюджетирование в системе управления финансами компаний холдингового типа// Автореферат диссертации. 2012.
5. Смирнова О.П., Быков Д.Ю. Бюджетирование на предприятии //Учебное пособие. 2014. – С. 96.

МАЛЬЦЕВ Р.Р.

Магистрант 1-го курса направления менеджмент

Финансовый университет при Правительстве РФ Челябинский филиал

ЯКУШЕВ А.А.

профессор кафедры «Экономика и финансы»

Финансовый университет при Правительстве РФ Челябинский филиал

**НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ГОСУДАРСТВА И
БИЗНЕСА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**
**SOME ASPECTS OF RELATIONS BETWEEN THE STATE AND
BUSINESS IN MODERN RUSSIA**

Аннотация

В статье анализируются взаимоотношения государства и бизнеса в современной России. Обозначены основные цели государственного регулирования, раскрыты функции современного российского бизнеса, рассмотрена проблематика взаимоотношений государства и бизнеса. На основе проведенного исследования предлагается модель взаимодействия государства и бизнеса.

Annotation

The article analyzes the relationship between the state and business in modern Russia. Outlines the key objectives of state regulation, disclosed the features of modern Russian business, discussed the issues of relations between the state and business. On the basis of the study proposes a model of interaction between government and business.

Ключевые слова: государство, бизнес, модель, взаимодействие, экономика, общество.

Keywords: government, business, model, interaction, economics, society.

За недолгий период времени после перехода от одной экономической формации к другой в истории России были сформированы разные виды отношений государства и бизнеса. В нынешнее время проблемы этих отношений находятся на высоком уровне по значимости для нашей страны. Бизнес стал отдельным, самостоятельным субъектом с экономической, социальной и политической точки зрения, в связи с чем возникли проблемы взаимосвязи в части интересов бизнеса и государства в настоящей России.

Следует рассматривать бизнес и государство как движущие силы развития экономики, образующие рабочие места [8], тем самым увеличивающие благосостояние граждан. Связано это с резким усилением взаимоотношений государства и бизнеса, необходимых для общества, требующих в свою очередь, превращения бизнеса в элемент решения проблем [3].

Государство регулирует, координирует, определяет ориентиры в социальном и экономическом развитии, которое в свою очередь, создает условия для ведения предпринимательства и увеличения эффективности экономического развития страны. Так например, в 2007 году был принят закон N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в котором отражаются действующие принципы поддержки государством субъектов малого и среднего предпринимательства [1].

Выделим главные, на наш взгляд, цели государственного регулирования экономики:

- экономический рост, повышение уровня производства;
- создание условия для стабильности в экономике, в том числе поддержание уровня цен, повышение занятости населения;
- конкуренция бизнеса в интересах общества;
- развитие социальной сферы;
- грамотная налоговая политика.

Что же касается современного российского бизнеса, то это очень активная часть общества, которая четко представляет свои интересы и роль в развитии России. Бизнесу не хватает признания общества, как носителя общественных интересов[3].

Можно считать, что бизнес выполняет лидерскую функцию по отношению к обществу, так как его деловая активность отражает настроение и цели социума. Культура деловой активности влияет на создание нравственности общества, являясь неким шаблоном [5].

Очевидно, что в развитом, с точки зрения экономики, обществе бизнес выполняет инновационную функцию, обеспечивающую условия для социального развития общества.

Выделим, на наш взгляд, главные функции российского бизнеса:

- экономическая - возможность развития социума при ведении им хозяйственной деятельности;
- инновационная - внедрение новейших разработок в науке и технике, позволяющих быть конкурентоспособными на внутреннем и внешнем рынках страны;
- политическая - влияние бизнеса своей деятельностью на принятие политических решений государством;
- социальная - развитие каждого человека проявлять свой предпринимательский потенциал, реализовывать свои способности в бизнесе, уметь добиваться цели, поставленной перед собой, что в свою очередь, повышает социальное положение человека в обществе.
- нравственная—ориентирование на культуру всех сфер общественной жизни, поддерживая определенные традиции и обычаи российского общества.

Оценивая роль функций российского бизнеса, можно выделить основные особенности бизнеса в нашей стране: рост собственного капитала, объема заемных средств; снижение зависимости банковского сектора от финансов государства; усиление концентрации олигархических капиталов; стремление компаний работать по нормам и правилам [6].

Мы считаем, что деятельность бизнеса сегодня в своих действиях осуществляется без опоры на социальные составляющие, без удовлетворения социума, в чьих рамках и функционирует бизнес и, в основном, связана с получением прибыли и выгоды для себя.

Российское предпринимательство должно переходить на новую модель взаимоотношения с государством, помогая населению страны в трудоустройстве и повышению его благосостояния, быть социальной опорой государству и обеспечивать национальные интересы не во вред интересам демократии.

Выявление степени ответственности каждого экономического субъекта за решение вопросов социального развития общества является одной из главных проблем взаимодействия государства и бизнеса [2].

В настоящее время Россия переходит на организацию и внедрение инновационной экономической системы, которая характеризуется:

- разрывом между реальностью, происходящей в экономике и законодательством Российской Федерации (предприниматели уклоняются от регистрации, которая должна быть официальной, отчетность недостоверная, налоги не всегда выплачиваются, или не выплачиваются совсем, в государственных заказах преобладает коррупция - все эти факторы образуют реальность действий предпринимателей в современной России);

- отсутствием государственного регулирования проблем в экономических субъектах, связанных с турбулентностью экономики и бизнеса;

- выделением большого количества государственных ресурсов при проведении контроля над внутренним рынком экономики страны (Таблица 1);

- отсутствием эффективных финансовых и организационных механизмов организации взаимодействия государства и бизнеса (те механизмы, которые используются в настоящее время, являются формами использования бюджетных средств для личного обогащения);

- отсутствием доверия между государственными структурами и субъектами экономики. Никто никому не верит[7].

Таблица 1 - Органы власти и их функции

Орган власти	Функции
Федеральная налоговая служба	Контроль и надзор за соблюдением законодательства РФ о налогах и сборах; регистрация создания, реорганизации и ликвидации юридических лиц; ведение и внесение изменений в ЕГРЮЛ, ЕГРН.
Федеральная служба по труду и занятости	Государственный надзор и контроль за соблюдением трудового законодательства и иных нормативных правовых актов.
Федеральная антимонопольная служба	Контроль за соблюдением антимонопольного законодательства и в сфере размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд.

Арбитражные суды	Разрешение споров в сфере экономической деятельности
Прокуратура РФ	Осуществление надзора за исполнением законов, проведение проверок, участие в рассмотрении дел судами.

При отсутствии взаимовыгодных связей между государством и бизнесом, проявляется невозможность выполнения социально-экономических функций, как со стороны государства, так и со стороны бизнеса [4]. Это связано, на наш взгляд, с тем, что функции у бизнеса локальны, выполняются на территории, где находится сам бизнес, а у государства более глобальные, охватывающие национальный уровень страны.

Таким образом, анализ существующей системы взаимодействия государства и бизнеса, позволил разработать один из вариантов взаимодействия государства и бизнеса, представленный на рисунке 1.

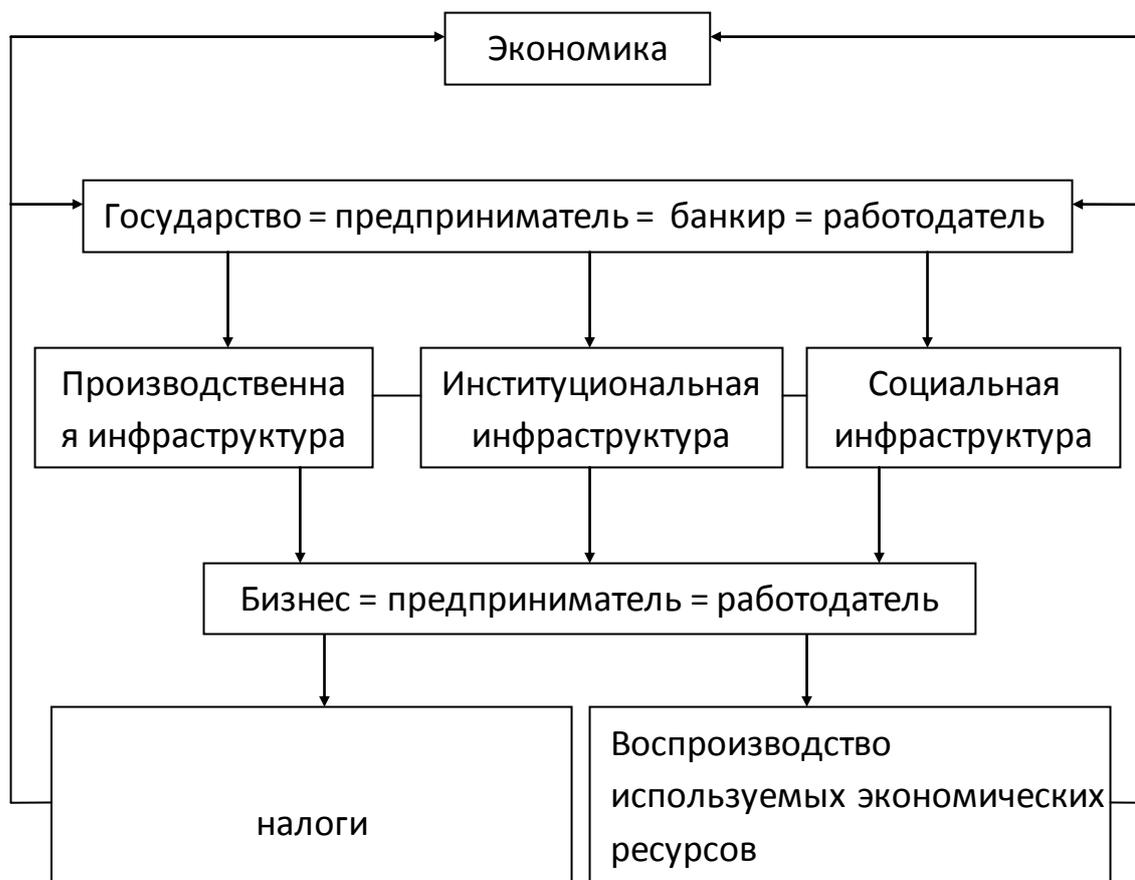


Рисунок 1- Модель взаимоотношения государства и бизнеса

По предлагаемой модели (рис.1) видно, что государство организует инфраструктуру поддержки бизнеса, имеющую три направления – производственное, институциональное и социальное. Каждое направление является посредником между государством и бизнесом, где государство выделяет экономические ресурсы (денежные средства, интеллектуальная и социальная поддержка, производственные помещения и так далее) необходимые для поддержки развития бизнеса. Далее бизнес, получая нужную помощь, ведет свою предпринимательскую деятельность, исправно платит налоги, воспроизводит используемые экономические ресурсы, полученные от государства, нанимает работников, повышая тем самым уровень занятости населения, следовательно, увеличивая спрос и предложение на экономическом рынке, что собственно и ведет к росту социально-экономических показателей страны.

Согласно предложенной модели, государство, как и бизнес, является одновременно предпринимателем, работодателем, и банкиром, гарантирующее организацию благоприятной среды и создание для бизнеса необходимых благ, с помощью институциональной, социальной и производственной инфраструктуры,

Институциональная инфраструктура играет роль управляющей подсистемы государства, осуществляющей регулирование предпринимательской деятельности с помощью специальных для этого учреждений, например таких как:

- государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»;
- ОАО «Российская венчурная компания»;
- ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию»;
- государственная корпорация «Российская корпорация нанотехнологий»;
- государственная корпорация «Фонд содействия реформированию ЖКХ»;
- ОАО «Российский сельскохозяйственный банк»;
- ОАО «Росагролизинг»;
- ОАО «Российский фонд информационно-коммуникационных технологий»;
- фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере.

Социальная инфраструктура (рис. 1) необходима для жизнеобеспечения сотрудников предприятий, удовлетворения их социальных и интеллектуальных потребностей.

Производственная инфраструктура (рис. 1), в свою очередь, представляет собой транспортную, энергетическую и коммуникационную поддержку бизнесу

В предлагаемой нами модели, взаимодействие государства и бизнеса позволит повысить эффективность экономики, уменьшить количество требований и проверок по ведению предпринимательской деятельности, то есть, превратить отношения между государством и бизнесом в доверительные.

По нашему мнению, при работе такой модели, представленной на рисунке 1, уменьшаются проблемы управления экономикой в целом, иными словами образуется «единая волна» целенаправленных действий, повышающая эффективность развития экономики нашей страны.

Таким образом, государство не должно мешать развитию предпринимательства, а напротив, всячески оказывать поддержку, как в финансовом плане, так и в части институционального и социального взаимодействия. Бизнес, в свою очередь, должен стать отдельным, самостоятельным субъектом с экономической и социальной точки зрения, а его интересы должны совпадать с интересами власти. Предлагаемая модель взаимоотношения государства и бизнеса возможно станет вектором развития экономики современной России и ее устойчивого положения в мире.

Литература

1. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями). [Электронный ресурс]: система ГАРАНТ: <http://base.garant.ru/12154854/#ixzz3iXOOeswP> (дата обращения 18.05.2016).

2. Айрапетян, Л.Н. Анализ инфраструктуры взаимодействия власти и бизнеса при разработке и реализации целевых программ в России / Л.Н. Айрапетян // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №5 (2). – С. 156-159.

3. Брыкин А. Взаимодействие с органами государственной власти, или Government Relations в России. – М.: Наука, 2013. – 256 с
4. Глазьев С.Ю. (2012). Стратегия и Концепция социально-экономического развития России до 2020 года: экономический анализ.
5. Горбунов, А.Н. Государственные программы: новая идея управления? [Электронный ресурс] / А.Н. Горбунов – Режим доступа: <http://bujet.ru/article/148723.php> (дата обращения: 20.05.2016).
6. Курбатова М.В., Левин С.Н., Преобладание иерархического типа взаимодействия власти и бизнеса как проявление зависимости от предшествующего развития [Электронный ресурс] ГУ-ВШЭ - Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/text/16213426/> (дата обращения: 18.05.2016)
7. Российский союз промышленников и предпринимателей [Электронный ресурс]. – URL: <http://рспп.рф/simplepage/27> (дата обращения: 20.05.2016)
8. <http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/smallBusiness> - Министерство экономической развития Российской Федерации (дата обращения: 03.03.2016).

Мухитдинов Фуркат

Магистрант 1-го курса по специальности бухгалтерский учет

Финансово-экономического института Таджикистана

Mukhitdinov Furkat

Financial and economic in statute of Tajikistan

Совершенствование управления предпринимательскими рисками на основе страхования

Improving the management of business risks through insurance

Аннотация

Статья посвящена очень проблематичной теме страхования рисков. В современном мире эта деятельность только начинается развиваться. В Таджикистане рынок страхования не очень развит, чтобы предприниматели начали все до единого страховаться, т.к рынок страхования не вызвал пока что очень бурного доверия населения.

Annotation

The article is devoted very problematic topic of risk insurance. In today's world, this work is just beginning to develop. In Tajikistan, the insurance market is not very developed, so that the entrepreneurs have started every single insured, because insurance market has not yet caused a very rapid public confidence.

Ключевые слова: Риск, страхования, предприниматель, рынок, товар.

Keywords: risk, insurance, entrepreneur, marketgoods.

В современных условиях влияния мирового финансового кризиса возрастает потребность в эффективном страховом бизнесе, который обеспечит бесперебойную деятельность участников экономических отношений, рост инвестиционной деятельности и окажет общее благотворное влияние на экономику страны, состояние которой напрямую зависит от развития малого и среднего бизнеса.

Рост внимания к проблемам управления рисками объективно обусловлен процессами, происходящими как в современной таджикской экономике в целом, так и на страховом рынке, в частности. Дело в том, что пока в экономике сохраняются ярко выраженные тенденции ухудшения рискованной ситуации на отечественных товаропроизводящих предприятиях.

Собственники многих из них не могут или не хотят осуществлять инвестиции в обновление основного капитала в достаточных для его нормального функционирования и воспроизводства объемах. Государству, несмотря на определенные шаги, предпринимаемые в этом направлении в последнее время, тоже пока не удастся изменить положение.

В целом, очевидно, что рискованная ситуация в индустриальном и инфраструктурном секторе экономики современного Таджикистана качественно отличается от европейской в сторону большей сложности и неопределенности. Соответственно, и важность вопросов управления рисками объективно приобретает все большее значение, которое, очевидно, будет возрастать и в будущем, например, в свете возможного принятия закона «Об обязательном страховании ответственности предприятий, эксплуатирующие опасные производственные объекты».

Другим фактором, «стимулирующим» рост внимания потребителей страховых услуг, и прежде всего, отечественных товаропроизводителей, к вопросам

профессионального управления рисками, является необходимость активизации их самостоятельного участия в функционировании рынка услуг, предоставляющих защиту от рисков.

Состояние и условия современного таджикского страхового рынка, наличие у многих предпринимателей ограничений, связанных с платежеспособностью, заставляют их искать пути более эффективной реализации своих интересов в процессе организации защиты от рисков. Здесь ключевое значение приобретает профессионализация работы самого предпринимателя по обеспечению такой защиты и основным инструментом этой работы и должны стать профессиональные риск-менеджеры.

Кроме того, особенностью риск-менеджмента в нашей стране, является то, что в силу специфики отечественного страхового рынка, связанной с его пока что невысокой капитализацией, механизмы управления рисками на таджикских предприятиях должны обеспечивать участие потребителей в решении задач эффективной организации перестраховочной защиты страхуемых объектов.

Сегодня при обсуждении и практическом применении риск-менеджмента проявляется, к сожалению, многовато «самодеятельности». Поэтому важно определить пределы применимости профессионального риск-менеджмента, а также прояснить вопрос о том, кто может выполнять функции риск-менеджера на практике.

Следует подчеркнуть, что в современных условиях научно-обоснованным и, поэтому, потенциально-эффективным является управление «чистыми» рисками, воздействие которых на бизнес и общество подчинено определенным объективным закономерностям. Эти закономерности могут быть выявлены в рамках экономического анализа и описаны с помощью математического инструментария. На этой базе (в результате деятельности квалифицированных актуариев) могут быть разработаны научно обоснованные организационные и финансовые механизмы защиты предпринимателей и домашних хозяйств.

Примерами «чистых» рисков являются стихийные бедствия, пожары, несчастные случаи с персоналом и т.п. Они серьезно влияют на функционирование реальной или, как ее еще называют, «физической» (термин Л.Ларуша) экономики, на функционирование, например, индустриального капитала. Поэтому в компетенцию

риск-менеджмента входит профессиональная работа по организации защиты промышленников от рисков этого рода.

В то же время, сегодня активно пропагандируются возможности управления спекулятивными рисками, которыми сопровождаются, например, вложения в ценные бумаги или иные предпринимательские действия, в существенной степени зависящие от личностных характеристик (квалификации, моральных качеств и др. субъективных особенностей) людей, принимающих решения и осуществляющих практические меры по их реализации. Так как субъективные особенности поведения физических лиц с необходимой степенью точности «просчитать» невозможно, то объективная основа для формирования полноценных и эффективных механизмов профессионального риск-менеджмента здесь отсутствует.

Поэтому и к попыткам «управлять» спекулятивными рисками следует относиться с очень большой осторожностью.

Серьезная предпринимательская деятельность - не игра в казино, и «управление» спекулятивными или подобными рисками субъективного характера не должно, да и никогда не сможет заменить собой основные функции управления предпринимательской деятельностью в целом.

Принципиально важным условием, определяющим практическую невозможность реального управления (с помощью инструментов риск-менеджмента) спекулятивными рисками, например, на финансовых рынках, является природа этих рынков. Ведущие специалисты по современному отечественному фондовому рынку отмечают, что это - в значительной степени существующий в форме олигополии, «манипулируемый», рынок, на котором большая часть сделок заключается на базе инсайдерской информации. Специалисты по мировым финансам прекрасно знают, что и мировой финансовый рынок - это «картель». Иными словами, манипулирование современным финансовым рынком - не случайное явление, а существенная черта его системного функционирования. Должно быть очевидным, что манипулирование рынком и управление рисками - принципиально разные вещи. Отсюда становится понятным, что при такой природе спекулятивных рисков и рынков можно говорить лишь о прогнозировании и снижении подобных рисков, но все разговоры о полноценном профессиональном управлении ими как о реализации системы управленческих функций - из области «ненаучной фантастики».

С учетом вышеизложенного, можно определить управление рисками предпринимательской деятельности как систему организационно-экономических мероприятий, направленных на своевременное выявление, оценку, предупреждение и контроль событий случайного и непредсказуемого характера, относящихся к категории «чистых» рисков, и способных нанести ущерб предпринимательской деятельности. Управление рисками включает в себя также финансирование мер по предупреждению и ликвидации негативных последствий воздействия рисков на деятельность предпринимателей.

Наиболее распространенным инструментом управления рисками в настоящее время является страхование, представляющее собой систему отношений по передаче определенных рисков от предпринимателя к страховой компании. Помимо страхования к инструментам управления рисками относятся: самостоятельное несение предпринимателями ответственности за воздействие рисков (самострахование); организация и функционирование обществ взаимного страхования; осуществление предупредительных (превентивных) мероприятий, направленных на недопущение негативного воздействия рисков на предпринимательскую деятельность (например, мероприятия по обеспечению пожарной безопасности, техники безопасности, охраны труда и т.п.); ситуационные планы, направленные на снижение размера ущерба в случае отрицательного воздействия рисков и др.

Разработка и реализации комплексных программ управления рисками требует особой квалификации и опыта. На практике возникает вопрос о том, кто и как должен осуществлять эту систему организационно-экономических мероприятий в конкретных условиях современной таджикской действительности.

Задача управления рисками возникла не сейчас - она существовала всегда. Традиционно, она решалась путем исполнения функций по управлению рисками обычными менеджерами, находящимися на различных уровнях управленческой иерархии и нередко отвечающими за различные участки работы. Специализированного, комплексного, механизма управления рисками на предприятиях, как правило, не создавалось. Не привлекались, за редким исключением, и профессиональные риск-менеджеры.

В прошлом в этом просто не было объективной необходимости. Сегодня положение другое: «рисковая ситуация» претерпела и продолжает претерпевать качественные изменения, которые требуют со стороны предпринимателей адекватной реакции. В частности, становятся все более очевидными актуальность и практическая значимость выделения управления рисками в самостоятельную подсистему управления предпринимательской деятельностью и необходимость специализации и профессионализации выполнения функций риск-менеджера.

Функции профессионального риск-менеджера может выполнять или штатный риск-менеджер предприятия (сотрудник или структурное подразделение) или страховой брокер, когда он действует в интересах потребителя услуг по защите от рисков на принципах аутсорсинга. Страховщик (если это не кэптивная компания, принадлежащая потребителю) объективно не может быть риск-менеджером, так как является одним из инструментов защиты от рисков. Поэтому рассматривать страховщиков как риск-менеджеров некорректно.

Являясь средством достижения целей управления рисками, и по объективным причинам преследуя, прежде всего, свои собственные интересы, страховщики не могут с необходимой для потребителя точностью определять ни сами цели управления рисками, ни способы их достижения. Именно от потребителя и его риск-менеджера зависит возможность и степень использования страховщика в процессе управления рисками.

Все возрастающий интерес среди зарубежных и таджикских предпринимателей вызывают такие инструменты защиты от рисков, как общества взаимного страхования или механизмы самострахования. Для этого есть объективные причины, связанные с изменениями, происходящими в последнее время в отношениях между страхователями и страховщиками, которые выражаются в заметном усилении давления на потребителей со стороны поставщиков страховых услуг.

Итак, сегодня становится все более очевидным, что объективная потребность современной отечественной экономики заключается в развитии не только страхового рынка, как системы отношений между страхователями, страховщиками и государством, но и более широкого и сложного комплекса отношений по обеспечению защиты предпринимателей и домашних хозяйств от рисков. Отношения по управлению рисками, по своему содержанию, выходят далеко за

рамки страхования. Деятельность профессиональных риск-менеджеров должна стать в современных условиях ключевым фактором развития этих отношений.

В этом процессе важную роль могут играть и штатные риск-менеджеры предпринимательских структур, и страховые брокеры. И та, и другая организационная форма риск-менеджмента может с успехом использоваться для решения задач управления рисками. В то же время, необходимо всегда учитывать, что управление рисками требует и особой квалификации, и особого, практически значимого опыта. Представляется, что в ближайшие годы, пока не будет налажена масштабная подготовка профессиональных риск-менеджеров по учебным планам и программам, органично сочетающим зарубежные и таджикские достижения в области теории и практики управления рисками и отвечающим специфическим потребностям отечественной экономики, основную роль в формировании рынка услуг по управлению рисками будут играть те страховые брокеры, которые уже обладают необходимыми для этого знаниями и опытом работы в особых условиях.

Разработка и реализация программ управления рисками через брокеров дает в настоящее время потребителям определенные преимущества. Остановимся на некоторых из них.

Если в качестве основного инструмента риск-менеджмента используется страхование, то следует учитывать, что одна из главных задач риск-менеджера - предвидеть поведение страховой компании в ситуации, когда нужно будет выплачивать страховое возмещение. В решении этого вопроса возможности брокера заметно шире, поскольку в силу самой сути своей профессиональной деятельности он имеет опыт работы с разными страховщиками, знаком с выплатной политикой десятков компаний, в то время как штатный риск-менеджер - от силы нескольких. При этом следует учитывать, что значительная часть страхуемых таджикских производственных объектов требует перестрахования, в частности, на зарубежном рынке.

Литература

1. Александрова Т.Г., Мещерякова О.В. Коммерческое страхование: (Справочник). М.: Институт новой экономики, 2012. - 254с.

2. Альгин А.П. Риск в предпринимательстве: (Пособие для менеджеров). СПб.: А/О «Журнал «Файл», 2012. - 96с.
3. Баранова Л.Г. Страхование отдельных видов предпринимательского риска. СПб.: Изд-во СПб. УЭФ, 2010. - 63с.
4. Блинов А.О. Малое предпринимательство: организационные и правовые основы деятельности. М.: Ось-89, 2010. - 335с.
5. Гражданский кодекс РТ ч 1.

Рашидбеков Рамонбек

Магистрант 2-го курса по специальности финансы и кредит во ВЭД

Финансово-экономического института Таджикистана

Rashidbekov Ramonbek

Financial and economic institute of Tajikistan

Прогрессивные формы международной экономической интеграции

Progressive forms of international economic integration

Аннотация

В этой статье автор указывает на прогрессивные формы интеграции. Были обсуждены вопросы о положительных и отрицательных аспектах глобальной интеграции.

Annotation

In this article the author points to the progressive forms of integration. Issues were discussed about the positive and negative aspects of global integration.

Ключевые слова: интеграция, глобализация, международная экономика, конкуренция, торговля, международные расчеты.

Keywords: integration, globalization, international economics, competition, trade and international payments

Традиционно считается, что мы живем в век глобализации, когда стираются национальные границы, господствует мировой международный капитал, который свободно перемещается между странами. Сами страны теряют суверенитет даже над

своими территориями, все больше «прогибаясь» под натиском транснациональных корпораций, конкурируют друг с другом за максимально благоприятные условия доступа транснациональных корпораций на свои рынки.

Что скрывается под словами «международный капитал»? В значительной степени - американоцентричный капитал от американских корпораций. Доля доллара в международных финансовых транзакциях составляет порядка 80%, хотя устойчиво снижается. Аналогично в общем объеме транснационального капитала примерно 80% занимают американские транснациональные корпорации. В сочетании с Европейским союзом и Японией мы имеем дело не просто с международным капиталом, а с капиталом, который держит четкую привязку к Федеральной резервной системе США, обеспечивающей эти транснациональные корпорации безграничным потоком кредитов.

Так, например, в 2007 г. Федеральная резервная система - ФРС США внесла в десятку крупных корпораций по 500 млн долл. и больше. Поэтому уместно говорить об экспансии капитала, понимаемой в связке с ядром: США, ФРС, Европейский союз, Европейский центральный банк - ЕЦБ. Последний также печатал и продолжает печатать триллионы евро. При этом показательно - с точки зрения политики российских денежных властей, что деньги системообразующим предприятиям предоставляются практически под отрицательный процент в неограниченном количестве, как, например в Японии.

Таким образом, транснациональные корпорации, привязанные почти исключительно к трем эмиссионным центрам - США, Европы и Японии, составляют тот мировой порядок, который мы привыкли называть глобализацией.

Подвергнуть сомнению тезис о том, что глобализация является перспективной, доминирующей и почти окончательной формой мирового экономического развития, решались немногие. Однако в 2007 г. эта модель дала сбой, причем в самом ядре. Как вы помните, лопнули крупнейшие американские инвестиционные компании, обесценилась значительная часть капитала, американские пенсионеры потеряли не менее 1/3 своих пенсионных сбережений. Это был серьезный удар именно по ядру мировой экономической системы, и многие начали говорить о кризисе капитализма, о том, что он заканчивается, и мы переходим к совсем новому состоянию глобальных производственных отношений. Делалось много апокалиптических

прогнозов. Сейчас ситуация успокоилась.

Программа количественного смягчения: «заливание» экономик ядра мирового капитализма безграничными и очень дешевыми кредитами - например, в экономике ЕС было размещено 4-5 трлн евро, обеспечила стабилизацию в финансовом секторе, но серьезного экономического роста от этой политики не последовало. При этом сохраняются главные предпосылки финансового кризиса: финансовая пирамида примерно в 1 квадрилл долларов и система деривативов продолжают воспроизводить экспоненциальный рост американского государственного долга. [1] Таким образом, эта система сохраняет свою углубляющуюся диспропорцию, и расчет на то, что многомиллиардные вливания денег обеспечат переход к новому технологическому укладу, оправдывается лишь частично. Определенный переход к новому технологическому укладу заметен: его ядро, составленное из комплекса биоинженерных технологий, нанотехнологий, информационно-коммуникационных технологий растет с темпом порядка 35% в год и выше. Идут революционные технологические преобразования, кардинально повышается экономическая эффективность, достигаемая во многом благодаря повышению энергетической эффективности.

Мир выходит на траекторию достаточно устойчивого с точки зрения природопользования развития, где качественно падает энергоемкость производства. Именно в силу внедрения обозначенного выше комплекса технологий в большом количестве отраслей мы наблюдаем падение спроса на углеводороды, заметный рост гелиоэнергетики, которая по удельной стоимости единицы генерации уже начинает превосходить тепловую энергетику. Конструкционные материалы с использованием нанотехнологий с повышенной износостойкостью и повышенными прочностными характеристиками десятикратно эффективнее, чем обычные материалы. Таким образом, передовые страны переходят на качественно новые технологические траектории с гораздо лучшими показателями эффективности, измеряемой в энерго и материалоемкости. [2]

Вместе с тем страны Запада не являются здесь лидерами, хотя с точки зрения фундаментальных и поисковых исследований они генерируют основной поток инноваций. На выходе они проигрывают в экономическом соревновании набирающим силу странам Востока - Китаю, Индонезии, Малайзии, Вьетнаму,

Корею, Японию. Отчетливо наблюдаемый тренд позволяет многим специалистам, занимающимся долгосрочными процессами в экономике, говорить о перемещении ядра мирового экономического развития в Азию. Если использовать термины так называемых вековых циклов накопления, которые определяют глобальные сдвиги в моделях экономического устройства, это означает переход капитализма к принципиально новой системе производственных отношений, которая существенно отличается от прежней, сформированной в предыдущем «американском цикле» накопления капитала.

Это не первая трансформация за 500-летнюю историю капитализма. Если современная американская модель капитализма характеризуется господством финансовой олигархии и связанного с ней транснационального капитала, и господство это зиждется на эмиссии мировых денег в интересах частного капитала - прежде всего американской финансовой олигархии, связанной с ФРС США, то азиатская модель отличается тем, что главное внимание уделяется росту производства. Мы наблюдаем сочетание стратегического планирования и рыночной самоорганизации, причем последняя допускается государством достаточно широко, но безгранично. Частное государственное партнерство в азиатской модели идет под долгосрочные цели социально-экономического развития, которые формируются государством от имени общества через диалог с бизнесом и научным сообществом. Симбиоз государства и бизнеса проявляется в том, что государство обеспечивает через собственность на инфраструктурные отрасли доступ бизнеса к широким возможностям с точки зрения транспорта, эксплуатации природных ресурсов, энергетической инфраструктуры. И, сохраняя контроль над инфраструктурными отраслями, дает свободу предпринимательства в тех отраслях, где частный капитал может показать максимальную эффективность.

Чрезвычайно важный элемент азиатской модели - это государственный контроль над базовыми ценностями. Государство гарантирует низкую процентную ставку и доступ к долгосрочному кредиту. Это требует достаточно серьезных норм валютного и налогового регулирования и контроля. В этой модели государство обеспечивает для бизнеса поток дешевых долгосрочных кредитов на перспективу до 10-15 и даже 20 лет, как это происходит в Китае и Японии. При этом спекуляции, приносящие сверхприбыли на дестабилизации экономической ситуации и выводе экономики из

состояния устойчивого развития в состояние турбулентности, не допускаются. Идеология либеральной глобализации сменяется идеологией устойчивого развития. Мы являемся свидетелями формирования новой парадигмы глобального экономического сотрудничества, которая опирается на особенности азиатской модели. Она не является жестко заданной: каждая из стран ядра азиатского цикла накопления капитала имеет свою специфику, свои отличительные особенности. Но общим является подход к регулированию производственных отношений, слаженность в триаде «государство-бизнес-общество». Япония - это страна классического капитализма, где доминирует частная собственность, Китай до сих пор называется социалистической страной с рыночной экономикой, тем не менее такие инвариантные черты проявляются достаточно ярко. Учитывая, что одновременно со сменой вековых циклов накопления мы проходим через смену технологических укладов, нет сомнения, что азиатские страны вырываются вперед, и, при всех кажущихся сегодня преимуществах США и ЕС, они эту гонку выигрывают. С точки зрения длинных циклов экономики эти страны не могут ее не проиграть, поскольку новая система производственных отношений, формирующаяся сегодня в азиатских странах, опирается на создание и развитие перспективных технологий, составляющих ядро нового технологического уклада. К перечисленному «костяку» нового векового цикла накопления я присоединил бы Индию, где также присутствуют и стратегическое планирование, и государственная собственность на инфраструктуру, и широкая свобода бизнеса при соблюдении общих норм пристойности. Названные страны вырываются вперед не только в связи с формированием ими новой системы производственных отношений, более эффективной, чем американская модель капитализма, но и потому, что на новой, длинной волне экономического роста они получают гигантские преимущества. Важно подчеркнуть, что смена технологических укладов - это всегда огромные риски, и частный капитал не может обходиться без помощи государства. При их смене государство берет на себя функцию долгосрочного прогнозирования, снижения рисков посредством целевых государственных программ, льгот для подъема инновационной активности и, самое главное, обеспечивает государственный спрос. В отличие от американоцентричной модели либеральной глобализации, где государству особенно не разрешается вмешиваться в экономику,

за исключением вопросов национальной безопасности и обороны, азиатская модель дает государству широчайшие возможности в плане стимулирования долгосрочных инвестиций, инновационной активности. В этом смысле сочетание азиатской модели с возможностями перехода на новый технологический уклад открывает этим странам новые возможности для рывка. Они на наших глазах совершают экономическое чудо, причем их развитие идет даже быстрее самых оптимистичных сценариев. Сегодня объем ВВП Китая по паритету покупательной способности, экспорту наукоемкой продукции превзошли американский. Китай имеет самую большую в мире армию ученых, по объему научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок в Китае тоже идет взрывной рост. Уместно сказать, что новый технологический уклад предполагает объективно больший вес государства, чем предыдущий. Главным потребителем нового технологического уклада является сфера непромышленного назначения: здравоохранение - становится самой большой отраслью экономики с ростом около 20% ВВП в период зрелости, образование и наука. В совокупности они будут давать примерно 40% ВВП. В этих отраслях доля государства намного больше, чем в сфере материального производства. Считается, что в здравоохранении оптимальным является государственное участие не ниже 50%, в образовании - не ниже 70%, в науке - от 50%. Получается, что объективно азиатская модель выглядит более адекватной по отношению к потребностям нового технологического уклада. Возникает вопрос: каковы прогрессивные формы интеграции в связи с переходом к новому циклу накопления и новому технологическому укладу? В период глобального финансового кризиса 2008-2009 гг. заговорили о переходе к новой глобальной финансовой архитектуре. Под этим понимался переход к поливалютной мировой финансовой системе, где каждому центру развития соответствует своя резервная или доминирующая валюта. Список этих валют, наряду с долларом и евро, будет пополнен юанем. Китай обходил деликатно эту тему, но тайком создал свою собственную глобальную систему расчетов через валютно-кредитные свопы. Вопрос «будет ли рубль среди этих мировых валют?» остается открытым. Мы прилагаем максимум усилий для того, чтобы рубль стал валютой прямых расчетов с нашими соседями и партнерами по евразийской интеграции. Я думаю, что Индия тоже будет расширять зону использования своей валюты. Можно упомянуть еще

МЕРКОСУР с его планами по переходу к валютному союзу и расчетам в национальных валютах. Таким образом, мир фрагментируется. Меняется и надстройка. Если роль предыдущей надстройки играл клуб G-7, то сегодня это уже G-20, и внутри последнего все большую роль играют страны БРИКС, которые начинают оформлять свою интеграцию в совместных валютно-финансовых структурах.

«Большая двадцатка», собственно, замышлялась американцами и европейцами как некая подпорка для себя, поэтому они делали вид, что не слушают настойчивые призывы Китая, Индии и Бразилии изменить долю в Международном валютном фонде и Мировом банке. Но, постучавшись много раз в эти двери и не получив должного ответа, страны БРИКС, уже с участием России, создают свои международные валютно-финансовые структуры, которые призваны поддержать совместные инвестиционные проекты, стратегические планы и, самое главное, процесс перехода на расчеты в национальных валютах. [3] Очень важным элементом новой мировой финансовой архитектуры является взаимовыгодность. Подход, основанный на принципах добровольности и невмешательства в политические дела друг друга, четко реализуется на практике в Евразийском экономическом союзе. Аналогичным принципам привержены партнеры по БРИКС и Шанхайской организации сотрудничества - ШОС. Словом, модель интеграции развивающихся стран строится на уважении не только культурного, но и экономического своеобразия партнеров.

Идеология Вашингтонского консенсуса, напротив, предполагает отказ стран от суверенитета, во всяком случае, экономического: от валютного регулирования и контроля, управления кредитом в пользу обеспечения свободного трансграничного перемещения капитала. Эта идеология, по сути, обеспечивает «метрополии» право контролировать финансовый рынок и финансовую систему транснациональным банкам, связанным с международными эмиссионными центрами.

Принято считать, что Европейский союз - это образец интеграционного строительства в современном мире. Действительно, мы активно использовали положительный европейский опыт при формировании Таможенного союза - общего рынка товаров. Однако на наших глазах буквально за последнее десятилетие ЕС из

эталонного примера, завершено по всем параметрам интеграционного объединения, превратился в увесистую неповоротливую бюрократическую империю, подмявшую любые попытки стран-участниц заявить свою суверенную позицию, отличную от позиции наднациональной брюссельской бюрократии. Страны, вошедшие в состояние конфликта с ЕС, находятся под внешним управлением, что выражается в назначении ничего не решающих технических правительств в Италии, Испании, до последнего времени в Греции. На диктат европейских институтов наслаивается прессинг США, изо всех сил пытающихся навязать ЕС модель неравноправных отношений путем лоббирования создания трансатлантической зоны свободной торговли. В самом Европейском союзе доминируют крупные корпорации, которые больше связаны с американским капиталом, чем со странами происхождения. Особенно это касается Восточной Европы, которая лишилась своей национальной банковской системы и экономика которой была практически поглощена транснациональными корпорациями.

Мы видим различие европейской и евразийской моделей. В отличие от эмиссаров ЕС, принципиальной позицией российского руководства и наших партнеров по Единому экономическому пространству - ЕЭП, является приглашение в объединение исключительно на добровольной основе. Напомню, участие в Таможенном союзе давало бы возможность до 2020 г. поднять на 15% объем экономической активности и по объему ВВП выйти к 2030 г. примерно на 7-8% большему уровню, чем при сценарии отказа от евразийской интеграции. При этом важно понимать, что для участия в Таможенном союзе означало опережающее развитие отраслей обрабатывающей промышленности, машиностроения, агропромышленного комплекса, химической промышленности, в то время как участие в ассоциации с ЕС никаких плюсов не дает. Участие в ассоциации с Евросоюзом - это неравноправное участие. В отличие от нашей модели интеграции, модель объединения с ЕС лишает ассоциированного члена всех прав. Таким образом, обязательства выполнять директивы ЕС по всем сферам регулирования - таможен, торговля, финансовое и техническое регулирование, но при этом не имеет возможности влиять на принятие решений. Фактически после подписания соглашения об ассоциации управление

экономикой перемещается в Брюссель. Европейской бюрократией отмечены все наши попытки договориться о гармоничном, недискриминационном сотрудничестве в треугольнике.

Итог - все то, о чем десятилетие предупреждали ученые академий наук: чудовищная катастрофа с дефолтом, резкое падение уровня жизни, разорение, остановка большинства машиностроительных предприятий, отсутствие сколько-нибудь осязаемой перспективы.

Хочу подчеркнуть, что евразийская экономическая интеграция - живой, развивающийся, динамичный процесс. Поставленная в 2000 г. задача выполнена - создано дееспособное привлекательное экономическое объединение с понятными правилами игры и уважительным подходом к суверенитету друг друга.

Убежден, что, в конечном счете, Европейскому союзу придется договариваться с нами, формировать взаимоприемлемую модель сотрудничества между Евразийским экономическим союзом - ЕАЭС и ЕС. Если бы не американский фактор, этот вопрос мы давно решили. Европейцы охотно идут с нами на переговоры, в отличие от американцев, которые до сих пор не замечают ЕАЭС. В ЕС же не ставят под сомнение наш интеграционный процесс. В 2015 г. мы планируем продвинуться по пути формирования зоны свободной торговли между ЕАЭС и Европейской ассоциацией свободной торговли - ЕАСТ, включающей ряд стран, не входящих в ЕС, но имеющих с его членами отношения свободной торговли. После визита Президента России в Турцию перспективной выглядит идея по формированию преференциального режима с этой страной. В конечном счете, есть основания полагать, что мы сможем реализовать идею В. В. Путина о формировании единого экономического пространства от Лиссабона до Владивостока, скорее всего, с участием Китая и, с высокой долей вероятности, других стран азиатского цикла накопления капитала. Интенсифицированы консультации по созданию зоны свободной торговли ЕАЭС с Индией.

Однако в плане внутренней экономической политики Россия по-прежнему находится в заложниках у догм вашингтонского консенсуса и не в состоянии дать мощный иницирующий импульс не только международному сообществу, но и самой себе. Ярчайшее тому доказательство - возникший у нас на пустом месте кризис. Отринув догмы и неработоспособные модели, нам следует срочно взять на вооружение

азиатскую модель, ввести действенные механизмы стратегического планирования, управления научно-техническим прогрессом и получить темпы роста до 10% в год.

Литература

1. Таказова М.Т. Международная экономическая интеграция и проблемы ее развития/2010
2. Шишков Ю. В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. — М., 2012.
3. Этапы международной экономической интеграции. - <http://mirovaja-ekonomika.ru/etapy-ekonomicheskoy-integracii/>

Ризоева Джамила

Магистрант 2-го курса по специальности финансы и кредит во ВЭД

Финансово-экономического института Таджикистана

Rizoeva Jamila

Financial and economic institute of Tajikistan

Взаимодействие международных финансовых институтов и Таджикистана.

Interaction of the international financial institutions and Tajikistan.

Аннотация

Сотрудничество с международными финансовыми институтами является очень актуальной темой в нашей стране. Таджикистан поддерживает дружеские отношения со многими из ведущих международных финансовых институтов в мире. Влияние международных финансовых учреждений в целях повышения в нашей экономике с каждым годом. В своей статье мы хотим поговорить о тех международных финансовых учреждениях, которые оказывают наибольшее влияние на нашу экономику.

Annotation

Cooperation with international financial institutions is a very hot topic in our country. Tajikistan maintains friendly relations with many of the leading international financial institutions in the world. Impact of international financial institutions to increase in our economy every year. In his article, we want to talk about those international financial institutions that have the greatest impact in our economy.

Ключевые слова: Финансовые институты, кредиты, гранты, сотрудничество, инвестиции, движение капитала.

Keywords: Financial institutions, loans, grants, co-operation, investment, movement of capital.

Сегодня Республика Таджикистан является активным, признанным и уважаемым членом международного сообщества и занимает достойное место в современном цивилизованном мире, поддерживая плодотворное сотрудничество, как на региональном, так и на международном уровнях.

В течение 24-лет независимости главными достижениями в сфере внешнеэкономической политики стало то, что Республика Таджикистан была признана независимой и демократической страной в мировом сообществе, были основаны и развивались дипломатические и торговые отношения с другими странами мира, а также членство страны в международных и региональных организациях. Сегодня Республика Таджикистан имеет торговые отношения более чем со 100 странами мира, и эти отношения с каждым годом усиливаются. В годы независимости политика Правительства Республики Таджикистан была направлена на развитие экономических отношений, восстановление инфраструктуры, привлечение инвестиций, обеспечение условий для свободной торговли, снижение тарифных преград и изъятие преград во внешней торговле, на поддержку предпринимательства, решение проблем по транзитным дорогам и тоннелям для поддержки и развития торговли в РТ. В условиях глобализации рынка и взаимосвязанности экономик всех стран мира, развития международных экономических организаций и объединений ни одна страна не может оставаться в стороне. В этих условиях Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС),

Шанхайская организация сотрудничества (ШОС) и Организация экономического сотрудничества (ЭКО) способствовали процессам интеграции Республики Таджикистан в региональном и глобальном контекстах.[1]

Отношения Таджикистана с международными финансовыми институтами, а именно Всемирным Банком, Международным Валютным Фондом, Европейским Банком Реконструкции и Развития, Азиатским Банком Развития, Исламским Банком Развития и с целым рядом фондов и организаций различных стран развиваются в очень плодотворном и успешном сотрудничестве.

Общий портфель совместных инвестиционных проектов, находящихся на стадии реализации, в 2014 году составлял 58 проектов на общую сумму 1.647.374 тыс. долл. США, из которых 1.510.879 тыс. долл. США составляли внешние привлеченные ресурсы (91,7%), 134.513 тыс. долл. США – вклад Правительства (8,2%) и 1.982 тыс. долл. США – прочие средства (0,1%).

Анализ грантовой части портфеля инвестиций РТ показывает, что наибольшее содействие развитию страны, в рамках данного вида помощи, оказывают Азиатский Банк Развития и Группа Всемирного Банка. В 2014 году обязательства данных международных финансовых организаций в форме грантов составляли 709.768 тыс. долл. США или 43,1% от общего бюджета портфеля инвестиций (82,8% от грантовой части портфеля).

Далее по объемам оказываемой грантовой помощи следует выделить Европейский банк реконструкции и развития – 45.296 тыс. долл. США (2,7%), Правительство Федеративной Республики Германии – 33.361 тыс. долл. США (2,0%), Международный фонд развития сельского хозяйства – 24.093 тыс. долл. США (1,5%), Правительство Швейцарии – 11.444 тыс. долл. США (0,7%) и др.

Таблица 1.

№ п/п	Источник финансирования	Объемы обязательств по действующим в 2013 году соглашениям (тыс. долл. США)	% от общей суммы
------------------	--------------------------------	--	---------------------------------

		1 647 374	100,0%
1	Грант	856 938	52,0%
1.1	Азиатский банк развития (АБР)	503 898	30,6%
1.2	Глобальный Фонд по Окружающей Среде	3 500	0,2%
1.3	Группа Всемирного банка	205 870	12,5%
1.4	Европейская Комиссия – Макро – Финансовая Помощь	9 230	0,6%
1.5	Европейский Банк Реконструкции и Развития	45 296	2,7%
1.6	Международный Банк по реконструкцию и развитию	7 000	0,4%
1.7	Международный фонд развития сельского хозяйства	24 093	1,5%
1.8	Правительство Австрии	734	0,04%
1.9	Правительство Исламской республики Иран	3 013	0,2%
1.10	Правительство Федеративной республики Германии	33 361	2,0%
1.11	Правительство Швейцарии	11 444	0,7%
1.12	Швейцарский секретариат по экономическим вопросам	9 499	0,6%
2	Кредит	653 941	39,7%
2.1	Азиатский банк развития (АБР)	24 131	1,5%
2.2	Европейский Банк Реконструкции и Развития	28 600	1,7%
2.3	Европейский Инвестиционный Банк	10 142	0,6%
2.4	Европейский Союз	10 150	0,6%

2.5	Исламский банк развития	117 139	7,1%
2.6	Кувейтский Фонд для Арабского Экономического Развития	29 017	1,8%
2.7	Правительство Федеративной республики Германии	26 941	1,6%
2.8	Правительство Франции	22 164	1,3%
2.9	Саудовский фонд развития	57 000	3,5%
2.1 0	Фонд «Абу Даби»	15 000	0,9%
2.1 1	Фонд ОПЕК	35 150	2,1%
2.1 2	Экспортно-импортный банк КНР	278 507	16,9%
/Итого по кредитам и грантам		1 510 879	91,7%
3	Вклад Правительства	134 513	8,2%
4	Прочие	1 982	0,1%

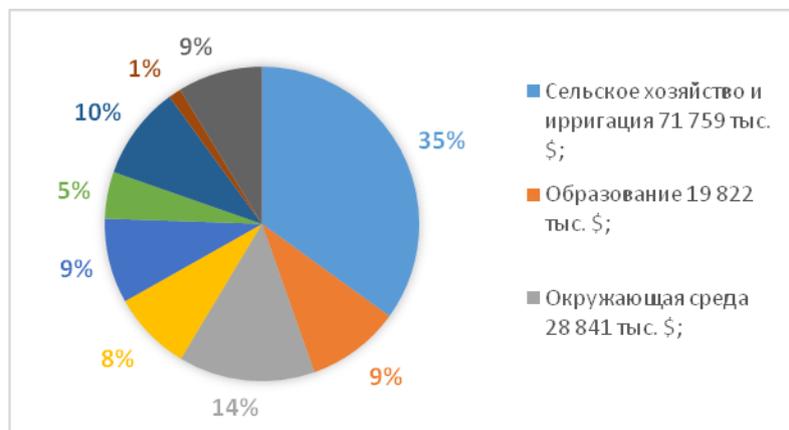
Общий объем портфеля действующих инвестиционных проектов на 2013 г. (в разрезе источников финансирования)[2]

Республика Таджикистан стала членом Всемирного банка 4 июня 1993г., а к Международной ассоциации развития – в 1994 г. С начала сотрудничества Всемирный банк предоставил 978млн долларов США в виде кредитов и грантов Международной ассоциации развития (МАР), а также трастовых фондов. Из данной суммы 751 млн. уже освоены в стране. Это финансирование нацелено на поддержку Правительства в следующих главных отраслях: сельское хозяйство, экономическая политика, государственный сектор, энергетика, водоснабжение, здравоохранение, образование и социальная защита. [3]

Общая стоимость портфеля инвестиционных проектов Всемирного Банка составляет 205.870 тыс. долл. США. Наибольшая доля в портфеле приходится на Сельское хозяйство и ирригацию (34,9%), после чего следует Окружающая среда (14,0%), Здравоохранение (9,6%), Образование (9,6%),

Энергетика (8,7%), Госуправление (8,7%), Водоснабжение, канализация и ЖКХ (8,2%), Частный сектор и промышленность (4,8%) и Социальное обеспечение и занятость (1,3%).

Рисунок 1.



Распределение портфеля ВБ в Таджикистане по секторам.

Следует отметить, что на данный момент портфель финансирования Всемирного банка включает только гранты.

Портфель Всемирного Банка включает 17 инвестиционных проектов (табл. 2). Все 17 инвестиционных проектов, финансируемых Всемирным Банком, реализуются в соответствии с СПУБНТ 2013-2015.

Таблица 2.

Сектор	Наименование проекта	Дата начала	Дата окончания	Стоимость проекта (тыс. дол.)	Общие обязательства по секторам (тыс. дол.)	Общ. выплаты по секторам (тыс. дол.)	% освоения
Сельское хозяйство и ирригация	1) Второй проект по обеспечению общественной занятости для устойчивого сельского хозяйства и управления водными ресурсами Таджикистана	03.05.13	28.02.18	45.900	37 909	5 569	14,7%

	2) Проект по развитию общинных групп в целях достижения качественных семян	02.05. 11	31.05. 14	850	850	837	98,5%
	3) Проект по регистрации и кадастровой системы земель для устойчивого развития сельского хозяйства (Н157ТJ)	12.10. 05	31.03. 15	20.613	10 000	8 348	83,5%
	4) Проект управления водными ресурсами Ферганской долины (Н179ТJ)	19.01. 06	31.05. 14	23 760	23 000	23 145	100,6%
Окружающая среда	5) Проект по модернизации гидрометеорологического обслуживания в ЦА	01.10. 11	31.08. 16	13.000	6.000	1 289	21,5%
	6) Второй проект по обеспечению общественной занятости для устойчивого сельского хозяйства и управления водными ресурсами РТ	03.05. 13	28.02. 18	45.900	7 991	2 245	28,1%
	7) Проект по экологически устойчивому землепользованию и жизнеобеспечению в сельской местности	04.10. 13	31.05. 18	14.850	14.850	649	4,3%
Энергетика	8) Проект "Снижение потерь энергии" (Н178-ТJ)	08.09. 05	31.12. 14	37 209	18 000	12 646	70,3%
Водоснабжение и канализация	9) Второй проект водоснабжения г. Душанбе (ВБ)	12.10. 11	31.12. 15	9 698	8 217	7 814	95,1%
	10) Проект развития муниципальной (коммунальной) инфраструктуры (Н2000ТJ)	21.02. 06	31.12. 15	28 462	8 764	7 163	81,7%
Здравоохранение	11) Улучшение медицинских наук	01.04. 14	31.01. 19	21 800	19 800	2 355	11,9%
Социальное обеспечение и занятость	12) Проект экстренного социального реагирования Исполнительного Аппарат Президента РТ	15.06. 11	31.12. 14	1 820	1 820	1 820	100,0%
	13) Проект укрепления системы миграции при Исполнительном аппарате Президента РТ	31.05. 11	31.05. 14	436	436	422	96,8%

	14) Проект укрепления системы социальной защиты населения РТ	13.06. 11	30.06. 16	408	408	408	100,0%
Образование	18) Грант READ - Российская программа содействия образованию в целях развития РТ фаза II проекта	28.07. 11	31.10. 14	4 321	3 622	3 399	93,8%
	19) Фонд Глобального Партнерства в Образовании	01.10. 13	30.09. 16	16.200	16.200	414	2,6%
Частный и сектор промышленности	20) Проект по Повышению Конкуренентоспособности Частного Сектора	07.09. 12	31.12. 16	10000	10000	931	9,3%
Государственное управление	1) Проект по реформированию налогового администрирования	07.02. 13	31.12. 17	18 003	18 003	494	2,7%
Итого/в среднем				5,4 года	267 330	205 870	79 948 38,8%

Проекты осуществляемы Всемирным банком в Таджикистане в разрезе секторов.[4]

Другой организацией оказывающей немалую финансовую помощь республике является Азиатский банк развития (АБР). Таджикистан стал членом АБР в 1998 году. За прошедшие годы банк одобрил льготные кредиты, гранты и техническую помощь для республики в объеме более 1,3 млрд. долл. США. Начиная с 2008 фискального года, финансирование АБР выделяется на 100%-ной грантовой основе из-за риска неустойчивости внешнего долга. Однако, улучшение ситуации с внешним долгом страны позволит получать и кредиты.

Согласованная Правительством Республики Таджикистан и Азиатским банком развития (АБР) Стратегия партнерства на 2010-2014 годы была нацелена на содействие Таджикистану в усилении энергоснабжения и транспортных связей, а также в развитии частного сектора для диверсификации экономики.

Совместно с другими партнерами по развитию, АБР оказывает содействие мерам по адаптации и смягчению таких проблем, как повышение деградации земли, исчезновения лесов и загрязнение воды.

Общая стоимость портфеля инвестиционных проектов Азиатского Банка Развития составляет 528.029 тыс. долл. США. Портфель Азиатского Банка Развития включает 13 инвестиционных проектов (табл.3), все проекты реализуются в рамках СПУБНТ 2013-2015.

Таблица 3.

Сектор	Наименование проекта	Дата начала	Дата окончания	Стоимость проекта (тыс. дол.)	Общие обязательства (тыс. дол.)	Общая выплата по секторам (тыс. дол.)	% освоения
Государственное управление	1) Региональный проект ЦАРЭС по усовершенствованию приграничных служб	01.07.13	30.06.18	11 120	9 202	195	2,1%
Энергетика	2) Проект реконструкции ОРУ 500 кВ на Нурекской ГЭС	22.02.10	31.12.16	54.770	54.770	39 813	72,7%
	3) Региональный проект по передаче электроэнергии (Грант 0213 - ТАДЖ)	13.10.10	31.08.16	112.500	112.500	31 891	28,3%
	4) Проект "Доступ к зеленому финансированию"	01.09.14	31.12.18	10 000	3 500	122	3,5
Сельское хозяйство и ирригация	5) Проект «Обеспечение устойчивости бассейна реки Пяндж к изменениям климата» (компонент 1-2)	02.09.14	31.12.19	12 998	12 998	60	0,5%
	6) Проект "Развитие сельской местности"	14.09.07	31.12.14	19 000	12 800	10 686	83,5%
Транспорт	7) Проект реабилитации автодороги Душанбе граница Узбекистана ЦАРЭС Коридор-3	20.01.11	31.07.15	131 200	120.000	90 131	75,1%
	8) Проект по улучшению ЦАРЭС коридора 6 (Айни – граница Узбекистан)	30.10.12	30.09.16	115 300	100.000	42 101	42,1%

	9) ЦАРЭС улучшения Коридор 3 и 5.Контракт по реабилитации и реконструкции дороги Восеь-Ховалинг	28.09. 13	31.10. 17	76.900	70.000	11 702	16,7%
	10) Улучшение материнского и детского здоровья через развитие транспортного сообщения	09.04. 13	31.03. 16	2.886	2 000	679	34,0%
Здравоохране ние	10) Улучшение материнского и детского здоровья через развитие транспортного сообщения	09.04. 13	31.03. 16	2.886	500	258	51,6
Окружающая среда	11) Проект по управлению риском наводнений в Хатлонской области (2356 ТАЛ)	28.02. 08	30.06. 14	28.500	19.631	19 575	99,7%
и сектор Частный промышленность	12) Формирование устойчивости к изменению климата в бассейне рекиПяндж (Компонент 4)	01.09. 14	31.12. 18	3 628	3 628	1 412	38,9%
	13) Проект "Доступ к зеленому Финансированию"	01.09. 14	31.12. 18	10 000	6 500	1 760	27,1%
Итого/в среднем			5,1 года	578 742	528 029	250 385	47,4%

Портфель действующих инвестиционных проектов АБР в 2014 г.

Освоение портфеля инвестиционных проектов АБР на 31.12.2014 г. составило 250.385 тыс. долл. США или 47.4%. Средняя продолжительность инвестиционных проектов АБР составляет 5,1года.

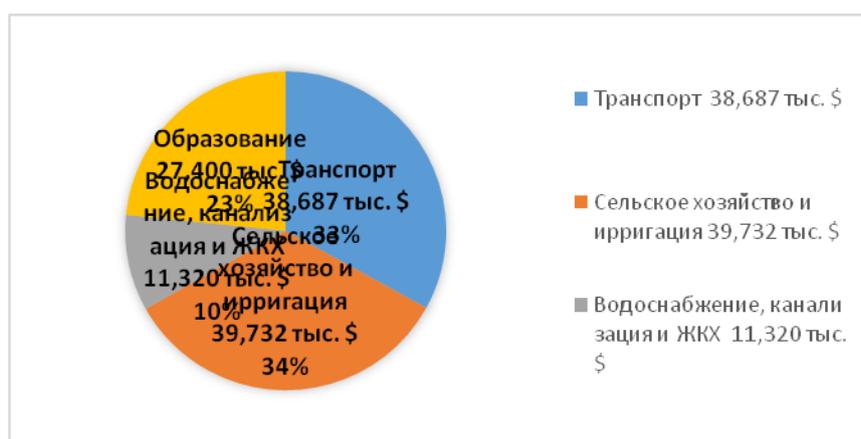
За 2014 год Азиатским Банком Развития была предоставлена помощь в виде грантов на сумму 85.004 тыс. долл. США или 97,7%, а в виде льготных кредитов на сумму 2.036 тыс. долл. США или 2,3%.

Исламский банк развития (ИБР) считается другим важным донором Республики Таджикистан. Республика Таджикистан вступила в членство ИБР в декабре 1996 года. Вот уже на протяжении 20 лет Республика Таджикистан успешно сотрудничает с Исламским Банком Развития, прежде всего, в области финансирования проектов государственного сектора, имеющих важное для страны приоритетное значение.

Условия предоставления кредитов ИБР являются стандартными. Они предоставляются на 25 лет с 7 летним льготным периодом. Оплата за услуги по кредитам составляет 2,5% годовых, которые необходимы для покрытия расходов по управлению проектом.

Общая стоимость портфеля инвестиционных проектов Исламского Банка Развития по состоянию на 2014 год составляет 117.139 тыс. долл. США. Деятельность Исламского Банка Развития направлена на развитие следующих секторов – Сельское хозяйство и ирригация (39.732 тыс. долл. США или 33,9%), Транспорт (38,687 тыс. долл. США или 33,0%), Образование (27.400 тыс. долл. США или 23,4%) и Водоснабжение, канализация и ЖКХ (11.320 тыс. долл. США или 9,7% %). (см. рис. 7).

Рисунок 2.



Структура портфеля инвестиционных проектов ИБР в разрезе секторов.

Следует отметить, что портфель финансирования Исламского Банка Развития включает только льготные кредиты.

Портфель Исламского Банка Развития включает семь инвестиционных проектов (табл. 4). Все восемь инвестиционных проектов осуществляются в рамках СПУБНТ.

Таблица 4.

Сектор	Наименование проекта	Дата начала	Дата окончания	Стоимость проекта (тыс. дол.)	Общие обязательства (тыс. дол.)	Общие выплаты по секторам (тыс. дол.)	% освоения
Сельское хозяйство и ирригация	1) Проект "Орошение земель Дангаринской долины" 2-я фаза	26.07.08	08.10.15	33.726	15.804	7.811	49,4%
	2) Проект "Орошение земель Дангаринской долины" Ф.3-я	01.11.13	30.11.18	30 540	26 760		0,0%
Транспорт	3) Проект строительства автодороги Шагон-ЗигарФаза-3, ТАЈ-0041 ТАД-041	27.06.11	31.12.14	22.022	18.687	17 933	96,0%
	4) Проект: Строительство автодороги Куляб-Калаи-Хумб	30.12.11	31.12.15	92.900	20.000	10 098	50,5%
Водоснабжение, канализация и ЖКХ.	5) Проект водоснабжения города Душанбе (ИБР) (ТАЈ-0018)	18.04.04	30.06.14	13.096	11 320	12 907	114,0%
Образование	6) Проект "Реконструкция и достройка средних школ" Фаза-3	02.09.12	31.12.17	20.040	17.490	235	1,3%
	7) Программа профессиональной грамотности по снижению уровня бедности (VOLIP)	01.02.14	01.02.18	10 960	9 910	17	0,2%

Итого/в среднем		5,6 года	220 389	117 139	51 754	44,2%
------------------------	--	--------------------	----------------	--------------------------	---------------	--------------

Инвестиционные проекты ИБР 2014 г.

Республика Таджикистан, в том числе сотрудничает с Саудовским фондом развития, к которому она присоединилась 1 декабря 1992 г.. Общая стоимость портфеля инвестиционных проектов Саудовского фонда развития составляет 57.000 тыс. долл. США. Деятельность СФР по финансированию направлена на развитие следующих секторов – Транспорт (20.000 тыс. долл. США или 35,1%), Образование (37.000 тыс. долл. США или 64,9%). На данный момент в инвестиционный портфель данного фонда в Таджикистане входят 3 проекта.

Далее отметим нашего давнего партнера с которым РТ сотрудничает с 1992 года, это Европейский банк реконструкции и развития. ЕБРР является крупнейшим инвестором в Центрально-Азиатском регионе, и помимо выделения своих средств привлекает значительные объемы прямых иностранных инвестиций. За годы сотрудничества ЕБРР инвестировал в экономику Таджикистана около 400 млн. долл. США в 77 проектов в различных секторах.

В марте 2012 года Совет директоров ЕБРР одобрил новую страновую стратегию для Таджикистана, которая определяет действия Банка в стране в течение следующих трех лет с 2012 по 2015 годы. Деятельность Банка в стране в соответствии со стратегией сосредоточена на стимулировании частного сектора, усилении финансового сектора и поддержке важной инфраструктуры и улучшение качества энергоснабжения, регулирования и энергосбережения. В сфере развития частного сектора приоритет будет отдан росту микро, малых и средних предприятий (ММСП) с помощью финансовых инструментов, малых и средних предприятий, кредитных линий и программы содействия торговле. Финансовый сектор будет укреплен с помощью различных методов, включая расширение спектра кредитных продуктов и предоставления Среднего Механизма Финансирования соответствующим местным банкам. Для поддержания инфраструктуры страны ЕБРР будет фасилитировать коммерциализацию, одновременно концентрируясь на удовлетворении базовых потребностей населения и доступности по цене.

Общая стоимость портфеля инвестиционных проектов ЕБРР составляет 73.896 тыс. долл. США. Деятельность ЕБРР по оказанию содействия Республике Таджикистан направлена на развитие следующих секторов – Окружающая среда (15.933 тыс. долл. США или 21,6%), Транспорт (3.650 тыс. долл. США или 4,9%) и Водоснабжение, канализация и ЖКХ (54.313 тыс. долл. США или 73,5%).

Портфель Европейского банка реконструкции и развития включает 6 инвестиционных проектов, которые осуществляются в рамках СПУБНТ 2013-2015.

За 2014 год объемы освоения инвестиционных средств ЕБРР составили 14.597 тыс. долл. США или 53,7% от годовых обязательств.

В этом параграфе мы привели данные о крупнейших наших донорах, которые являются основными, но не единственными источниками внешнего финансирования нашего государства.

Проекты которые были реализованы МФИ на территории нашей страны помогли во многом увеличить развитость нашей инфраструктуры, а также повысить уровень знаний в различных областях деятельности.

Литература

1. Информационный портал www.news.tj
2. Обзор портфеля государственных инвестиционных проектов за 2013.
3. www.worldbank.org/ru/country/tajikistan/projects
4. Проекты реализуемые в рамках СПУБНТ 2013-2015.

Сайдалиев Хуршед.

Магистрант 2-го курса по специальности бухгалтерский учет

Финансово-экономического института Таджикистана

Бобозода Авзалшо.

Магистрант 2-го курса по специальности менеджмент

Финансово-экономического института Таджикистана

Saydaliev Hurshed

Financial and economic institute of Tajikistan

Bobozoda Avzalsho

Financial and economic institute of Tajikistan

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ КЛАССИФИКАЦИИ РИСКОВ В
БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
IMPROVEMENT OF CLASSIFICATION OF RISKS IN BANKING**

Аннотация

В данной статье рассматриваются вопросы управления банковскими рисками. Основные банковские риски, методы управления рисками и подходы управления банковскими рисками и снижения рисков.

Annotation

This article deals with the issues of bank risk management. The main banking risks, risk management methods and approaches of bank risk management and risk mitigation.

Ключевые слова: Банк, риск, банковская система, кредиты, банковские операции

Keywords: bank, risk, banking system loans, banking

В настоящее время в результате разразившегося мирового финансового кризиса изменяются условия функционирования коммерческих банков. Им приходится работать в более сложной внешней среде, и достижение поставленных целей становится возможным только за счет повышения эффективности системы управления рисками. При этом многие теоретические вопросы банковского риск

менеджмента остаются пока еще недостаточно разработанными, что придает им достаточно высокую актуальность.

Несмотря на то, что большинство современных таджикских банков уделяет значительное внимание проблеме управления рисками, до сих пор существует целый ряд нерешенных вопросов, в том числе в отношении определения единой, полной, интегрированной или агрегированной классификации банковских рисков на основе системного анализа.

В российской экономической практике последних лет практически все разработчики систем классификации банковских рисков по признаку их возникновения выделяют в основном политические и экономические риски. Но, как известно, эти риски тесно связаны между собой, и на практике их зачастую трудно разделить.

Поэтому же признаку риски в банковской сфере подразделяются, соответственно, на внешние и внутренние. Однако среди экономистов существует два подхода к их делению. Одна группа авторов выделяет внешние и внутренние риски, исходя из того, какие стороны банковской деятельности они охватывают. В частности, эти авторы [3, 318] к внутренним рискам относят те риски, которые связаны с чисто финансовыми факторами и имеют персональное, а также вещественно-техническое содержание, т.е. это кадровые риски, риски материально-технического характера и т.д. Все остальные риски при данном подходе относят к внешним. На наш взгляд, более целесообразно к внешним рискам относить те из них, которые непосредственно не связаны с деятельностью банка или его контактной аудиторией, а к внутренним рискам – те, которые обусловлены деятельностью самого банка, его клиентов или его контрагентов. В этом заключается другой подход к делению рисков, которого придерживается большинство авторов.

Структура банковских рисков:



Рис.1. Структура банковских рисков

Структура банковских рисков может быть представлена в виде пирамиды по степени значимости.



Рис.2. Структура банковских рисков

В ряде исследований, например, в работах Н. Э. Соколинской, в структуру внешних рисков вводят макроэкономические, конкурентные и законодательные риски [9, 18–26]. Но для полного охвата и описания внешних факторов, воздействующих на банковскую деятельность, выделение только вышперечисленных рисков также недостаточно. В этой связи более полной или развернутой выглядит классификация внешних рисков, предложенная В. Т. Севрук [8, 9–33], который выделяет –страновойриск, валютный риск, риск стихийных

бедствий и т.п. Однако и данную классификацию рисков необходимо уточнить, если учесть, что:

1) валютный риск обусловлен прежде всего проводимой политикой Национального банка, и потому его следует отнести к числу страновых, связанных с внешнеэкономической политикой государства;

2) приведенная классификация упускает из виду риск, связанный с действиями конкурентов, конъюнктурой рынка, колебаниями цены т.п.

Наиболее приемлема структура внешних рисков, которая включает в них: конкурентный риск, риск стихийных бедствий, страновой риск [8, 25]. При этом страновой риск, в свою очередь, включает в себя законодательный, валютный риск и риск инфляции.

В то же время необходимо отметить, что вышеперечисленные внешние риски присущи любой сфере хозяйственной деятельности, поэтому их нельзя относить к чисто банковским. В этой сфере наряду с общими существуют собственные риски.

В зависимости от вида банка большинством авторов [8, 34], X[5, 343] выделяются риски трех типов: риски специализированных банков, риски отраслевых банков, риски универсальных банков.

На наш взгляд, данная классификация неточна, так как при рассмотрении банков по признаку видов совершаемых ими операций можно говорить только о двух типах коммерческих банков – специализированных и универсальных. В каждом из них присутствуют все виды рисков, но вероятность их возникновения и отличия в специфике их проявления и управления ими зависят от типа самого банка.

Так, в зависимости от характера банковских операций риски могут быть связаны со спецификой забалансовых и балансовых операций. Риски по балансовым операциям можно подразделить на риски активных и риски пассивных операций. К общим рискам и активных, и пассивных операций можно отнести процентный риск. Некоторые авторы [2, 42] процентный риск относят к внешним, считая его самостоятельным риском, связанным лишь с конъюнктурой на рынке кредитных ресурсов, а потому не зависящим от банка и его деятельности.

Как известно, с помощью пассивных операций банк регулирует свои ресурсы для осуществления активных банковских операций. Не случайно, некоторые авторы выделяют два вида риска по пассивным операциям [1, с. 301–315]: риск использования прибыли на формирование уставного капитала и на создание фондов; риск по формированию депозитов.

Для предотвращения банковских рисков со стороны НБТ Согласно инструкции 176 [6, 13] Национального банка Таджикистана предусматривается следующее ограничение:

Максимальный размер риска на одного заемщика ,или группу связанных заемщиков (КЗ-1).

Максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков устанавливается в процентах от регулятивного капитала кредитной организации.

Кредитная организация не предоставляет юридическим и физическим лицам кредит в случаях, если:

-общая сумма остатков больших кредитов кредитной организации данному лицу превышает двадцать процентов регулятивного капитала кредитной организации;

-общая сумма остатков больших кредитов кредитной организации превышает трехкратный размер суммы регулятивного капитала кредитной организации.

При определении размера **кредитного риска** учитывается совокупная сумма кредитов, выданных кредитной организацией заемщику или группе связанных заемщиков, гарантий и поручительств, выданных (полученных) кредитной организацией заемщику или группе связанных заемщиков, а также ценные бумаги и акции заемщика или группу связанных заемщиков, приобретенные кредитной организацией:

$$\mathbf{KЗ-1=K_{pz}/K_{px}100\%}$$

где **Kpz**-чистый балансовый остаток кредитов, выданных одному заемщику или группе взаимосвязанных заемщиков по кредитам в национальной и иностранной валютах, с учетом 100% забалансовых требований кредитной организации, ценных бумаг и акций заемщика, выкупленных кредитной организацией.

Кр-регулятивный капитал кредитной организации.

В качестве крупного кредита рассматривается кредит, выданный одному заемщику или группе связанных заемщиков с учетом **100%** сумм за балансовых требований кредитной организации по отношению к ним (гарантий, поручительств), ценных бумаг и акций заемщика или группы связанных заемщиков, приобретенных кредитной организацией, превышающих **5%** регулятивного капитала кредитной организации.

Максимальный размер риска на одного заемщика или группу связанных заемщиков (**К3-1**) устанавливается в размере до **20%** регулятивного капитала.

МАКСИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР КРУПНЫХ КРЕДИТНЫХ РИСКОВ (К3-2)

Максимальный размер крупных кредитных рисков устанавливается как процентное соотношение крупных кредитов и регулятивного капитала кредитной организации.

Ссуды одному заемщику или группе связанных заемщиков с учетом **100%** сумм за балансовых требований кредитной организации (гарантий и поручительств), долговых ценных бумаг и акций, приобретенных кредитной организацией, превышающих **5%** регулятивного капитала кредитной организации, рассматриваются в качестве крупного кредита.

Максимальный размер крупных кредитных рисков определяется, как соотношение суммы чистого балансового остатка крупных кредитов (**SKк**) и регулятивного капитала кредитной организации (**Кр**):

$$\underline{\mathbf{K3-2 = SKк/Кр.}}$$

Максимальный размер крупных кредитных рисков устанавливается в размере не выше **3 раз** регулятивного капитала.

Максимальный размер риска на одного заемщика, связанного лица кредитной организации (**К4-1**), определяется, как :

$$\mathbf{K4-1 = Kpa/Кр \times 100\%}. \quad [8, 14].$$

Максимальный размер риска на одного заемщика, связанного лица (**К4-1**), устанавливается в размере до **2%** регулятивного капитала [8, 15].

Кроме этого, общий **риск** кредитов, выданных заемщику, связанному лицу кредитной организации (**К4-2**), не может превышать **10%** регулятивного капитала КО. Пруденциальный норматив **К4-2** определяется, как:

$$\underline{\mathbf{K4-2=SKa/Kp \times 100\%}}$$

SKa-совокупная сумма чистого балансового остатка в национальной и иностранной валютах, выданная заемщикам, связанным лицам, плюс забалансовые требования (100% гарантий и поручительств), долговых ценных бумаг и акций заемщиков–связанных лиц, **Kp**- регулятивный капитал кредитной организаций.

Однако перечисленные риски не охватывают всего спектра пассивных операций, осуществляемых банками, поэтому следует ввести следующие виды банковских рисков: риск невозврата межбанковского кредита, риск досрочного востребования привлеченных межбанковских кредитов, риск от выпуска банком ценных бумаг.

Под таким углом зрения следует рассматривать также риски активных операций, выделяя их отдельные виды. Одной из основных операций, осуществляемых банком, является кредитование. Поэтому основным риском активных, операций коммерческого банка можно назвать **кредитный риск**.

В связи с тем, что в настоящее время банки все активнее участвуют в деятельности фондового рынка, следует выделить риск, связанный с вероятностью потерь при котировке по отдельным типам ценных бумаг. По существу, этот риск рассматривается многими авторами, но определяют его под разными названиями. К примеру, Н. В. Хохлов [11, 239] называет его портфельным. Другая группа авторов [12, 172] называет этот вид риска инвестиционным. Однако понятие инвестиций, как известно, намного шире вложений в ценные бумаги, а потому более правильно, на наш взгляд, говорить о риске от владения ценными бумагами и их реализации на фондовом рынке.

Понятно, что банки осуществляют много различных операций и сделок, зачастую ими разрабатываются собственные классификации, где выделяются риски только тех операций, которые ими осуществляются или имеют наибольший удельный вес в их деятельности.

В связи с тенденцией развития коммерческих банков в сторону расширения видов их деятельности неизбежно усиливается также опасность возрастания потерь по рисковым операциям. Как было уже отмечено, к **«рисковым»** относят как балансовые, так и забалансовые операции, которые могут привести к нарушению ликвидности. Это явление, приводящее подчас к банкротству банков, получило название **«риска несбалансированной ликвидности»**. Но некоторые авторы [11, 174] этот вид риска связывают только с ценными бумагами, другие авторы, наоборот, связывают его со всеми активными операциями [5, 209]. Однако эти подходы не совсем правомерны, так как необходимость наличия ликвидных средств в активах непосредственно связана с обязательствами банка, отражаемыми в пассивах. Отсюда и возникает необходимость выделения риска несбалансированной ликвидности как отдельного самостоятельного вида банковского риска.

Многими авторами при разработке системы банковских рисков рассматривается и такой элемент, как **«состав клиентов банка»**, что дает им возможность подразделить банковские риски на риски **мелких, средних и крупных** клиентов [10, 50].

В последнее время большинство банков стало уделять большее внимание **операционным рискам**, поскольку значительно возросла сложность операции. Неверные управленческие решения в данном случае могут привести банк к значительным убыткам. Следовательно, операционный риск также необходимо учитывать в системе классификации банковских рисков.

Если рассматривать риски с точки зрения маркетинговой деятельности, то проведение «продуктовой», «ценовой» и «коммуникационной» политики банка связано как раз с реализацией его «активных» и пассивных» действий.

Предложенная структура классификации банковских рисков направлена на создание адекватной системы, которая позволила бы банковским менеджерам «не упустить» воздействие отдельных разновидностей рисков при определении совокупного размера потерь и недостижения собственных целей своего банка.

В то же время практическое значение любой предложенной классификации банковских рисков состоит в том, что на ее основе можно разработать систему управления рисками, осуществить комплексный поиск внутренних резервов с целью повышения эффективности осуществления банковских операций□ при снижении

уровня риска. Но это уже другая самостоятельная проблема, которую следует рассматривать в отдельности.

В условиях мирового финансового кризиса, который затронул также банковскую систему Республики Таджикистана, значительную стабилизирующую роль сыграли предупредительные меры правительства и Национального банка (понижение кредитной ставки, представление ликвидных средств ведущим банкам страны и определенной поддержки коммерческих банков и т.п.). Таким образом, агрегированная структура системы банковских рисков получает более широкую основу для управления этими рисками.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белоглазова Г. Н., Кроливецкая Л. П. Банковское дело - СПб.: Питер, 2004.
2. Грюнинг. Анализ банковских рисков - СПб. Весь мир - 2007.
3. Коробов Ю. И., Рубин Ю. Б., Солваткин В. И. Банковский портфель - М.: Соминтэк, 2004.
4. Криворучко С. Операционные риски - что стоит за ними? // Банковское дело - 2007.
5. Лаврушина О. И. Банковское дело. 5е изд. - М.: КноРус, - 2007.
6. Лакосник Е. Что такое операционный риск и как им управлять? // Банковская практика за рубежом. - 2006. - № 4.
7. Русанов Ю. Ю., Мурга Н. В. Условия сценарии формирования рисков банковской инициации // Банковское дело. - 2008. - № 9.
8. Севрук В. Т. Банковские риски. 2е изд., испр., перераб. - М.: Дело ЛТД, - 2001.
9. Соколинская Н. Э. Экономический риск в деятельности коммерческого банка: методы оценки и практика регулирования. М.: Общество «Знание», - 2000.
10. Тимохина Г. С. Основы банковской деятельности в условиях перехода к рынку. - Казань: Изд-во КФЭИ, - 2005.
11. Хохлов Н. В. Управление риском: Учеб. пособие. - М.: Юнити-Дана, - 2003.
12. Черкасов В. В. Проблемы риска в управленческой деятельности. - М.: Рефлбук, - 2002.

13.Инструкция 176 «О порядке регулирования деятельности кредитных организаций», доп. Постановлением НБТ за №196 от 30.08.2012.

Салимова Камола

Магистрант 1-го курса по специальности финансы и кредит во ВЭД

Финансово-экономического института Таджикистана

Salimova Kamola

Financial and economic institute of Tajikistan

**ПЕРСПЕКТИВЫ СОТРУДНИЧЕСТВА ТАДЖИКИСТАНА И АЗИАТСКОГО
БАНКА РАЗВИТИЯ**

**PROSPECTS OF COOPERATION OF TAJIKISTAN AND THE ASIAN
DEVELOPMENT BANK**

Аннотация

В статье обсуждаются тесное сотрудничество между Таджикистаном и Азиатским банком развития, какие программы, сколько помощь была от Азиатского банка развития.

Annotation

The article discussed the close cooperation between Tajikistan and the Asian Development Bank, Tajikistan is what is the use of the Asian Development Bank, which programs, how much help was from the Asian Development Bank.

Ключевые слова: Азиатский банк развития, сотрудничества, перспективы, гранты, преимущества.

Keywords: Asian Development Bank, Cooperation, prospects, grants, benefits.

Азиатский банк развития(англ. *AsianDevelopmentBank*) — был основан в 1966 году. Целью создания этого банка было создание условий для развития стран Азии и

Дальнего Востока путем направления в эти регионы прямых займов и оказывая техническое содействие.[1]

Таджикистан начал свои отношения с АБР в 1998 году. С тех пор со стороны АБР было оказана немалая помощь в развитии транспорта, энергетики, сельского хозяйства и социальных секторов республики, которая помогла нашему населению, сократить изоляцию, улучшить доступ к электричеству, водоснабжению и социальным услугам.

Сегодня АБР не только самый крупный многосторонний партнер по развитию в Таджикистане, с общим портфелем свыше одного миллиарда долларов США, но и один из наших самых постоянных партнеров.

В начале своего партнерства АБР оказал помощь по ликвидации последствий стихийных бедствий и постконфликтном восстановлении. С развитием страны акцент помощи АБР начал меняться.

Из-за высокого уровня бедности вся помощь АБР Таджикистану предоставляется из средств льготного Азиатского фонда развития; а с 2008 года вся помощь предоставляется в виде грантов. На конец сентября 2013 года, общие одобренные обязательства АБР перед Таджикистаном составили 1,082 миллиарда долларов США, включая 373 миллиона долларов США в виде 23 кредитов, 663 миллиона долларов США в виде 26 грантов и 46 миллионов долларов США в виде 74 проектов технической помощи (табл. 1). Большую часть портфеля АБР составляют проекты в транспорте (39%) и энергетике (28%) с акцентом на развитии региональных связей.

Таблица 1.

По всем секторам	1998-2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Всего	232,3	41,2	35,8	40,0	97,8	62,2	62,3	122,8	167,3	106,8	115,3
Кредиты	210,3	33,4	29,5	27,0	71,7	0	0	0	0	0	0
Гранты	2,9	5	2,3	8,5	22,8	61,3	61,6	122,0	165,0	100,0	113,3
Проекты	18,5	2,8	4,0	4,5	3,3	0,9	0,7	0,8	2,3	6,8	2,0

Кредиты, гранты и техническая помощь АБР Таджикистану (миллионы

Деятельность АБР в Таджикистане помогла сократить изолированность, улучшить транспортную связь, расширить доступ к электричеству, улучшить социальные услуги и создать экономически выгодные возможности. В период с 2004 по 2013 годы 570 километров (км) дорог, поддержанных АБР, помогли улучшить связь внутри Таджикистана и между Таджикистаном и его соседями, принеся прямую выгоду почти 1,5 миллиону людей. Проекты, профинансированные АБР, помогли установить или модернизировать 493 км. линий передачи и распределения электричества и улучшить энергоснабжение свыше 51 тысячи семей. Проекты в области водоснабжения помогли улучшить водоснабжение свыше 90 тысяч хозяйств и свыше 160 тысяч гектар земли посредством улучшения орошения, дренажа и управления наводнениями. Проекты АБР в сфере образования помогли построить или улучшить 1770 классных комнат и образовательных учреждений и обучить свыше 68700 учителей для улучшения образования 173 тысяч учеников.

С целью партнерства с АБР были согласованы стратегии партнерства регулирующие направления и сферы оказания помощи. К примеру стратегия партнерства 2010-2014 гг. была в основном направлена на развитие таких сфер как транспорт и энергетика, а также на поддержание частного сектора по средствам проведения реформ для улучшения бизнес климата и повышения роли государственно-частного партнерства в развитии инфраструктуры и предоставления услуг.

12 марта 2014 года в Душанбе прошел консультативный семинар «Стратегия партнерства АБР и Таджикистана на 2015-2019 годы». На этом семинаре был рассмотрен процесс разработки Стратегии партнерства АБР с Таджикистаном на предстоящий пятилетний срок по приоритетным секторам экономики республики.[3]

Большое внимание в стратегии АБР на перспективный период было уделено вопросам развития Энергетики РТ: сооружение и реконструкция средних и крупных ГЭС, снижение потерь в сетях, сооружение сверхмощной ЛЭП CASA -1000. Со стороны общественных экологических организаций были внесены предложения о диверсификации энергетической политики по усилению энергосбережения, сооружения солнечных электростанций. От НПО было внесено предложение на

усиление прозрачности развития электроэнергетики РТ и процесса принятия решений путем создания наблюдательных советов при министерстве, включающих общественные организации.

Транспорт по праву был назван самым крупным загрязнителем окружающей среды. АБР предполагает участие в программах управления транспортом, улучшения качества дорог, потребляемого топлива, др.

Развитие частного сектора должно стать одним из источников финансовой поддержки развития народно – хозяйственного комплекса республики. Были высказаны пожелания создания стимулов для развития частного сектора страны в виде создания микрофинансовых организаций и сельских банков с низкими процентными ставками налогообложения, пересмотр Налогового Кодекса РТ с точки зрения стимулирования развития бизнеса в республике.

Вопросы охраны окружающей среды вызвали определенный интерес участников семинара. Были высказаны пожелания усиления государственного контроля над частными предприятиями, не соблюдающими требования охраны ОС, снижения загрязнений и опасных отходов, усиления программ экологического образования.

Была отмечена необходимость проведения независимой послепроектной оценки проектов АБР, независимый мониторинг выполнения государственных программ и стратегий.

Недавно со стороны АБР также была начата деятельность по поддержке частного сектора, в частности коммерческих банков. Со стороны АБР было одобрено инвестиционное вложение в акционерный капитал и кредиты ЗАО «AccessBankTajikistan» для поддержки роста этого коммерческого банка и увеличения финансирования микро, малых и средних предприятий и услуг в регионах за пределами Душанбе.

Одобренное финансирование АБР в эквиваленте до \$11 млн. включает инвестиции в акционерный капитал в эквиваленте \$3 млн. и кредиты до \$8 млн.

Наряду с предоставлением долгосрочного финансирования для поддержания роста «AccessBankTajikistan», ожидается, что инвестиционный пакет АБР поможет мобилизовать частные инвестиции в финансовый сектор и повысит доверие к банковской системе.

Сопутствующая грантовая техническая помощь АБР в размере \$500 тыс. позволит «AccessBankTajikistan» расширить охват в сельской местности и улучшить навыки сотрудников, включая по управлению рисками.

Литература

1. Егоров А.В. Международная финансовая структура. М.: ЛИНОР, 2009 г.
2. Статистический ежегодник АБР.
3. www.news.tj

СУХОВЕРХОВ Е.И.
Финансовый университет при Правительстве РФ,
Челябинский филиал

SUHOVERHOV E.I.
Financial university at Government of Russian Federation,
Chelyabinsk branch

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ И УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ THEORETICAL ASPECTS OF RESEARCH AND MANAGMENT OF FINANCIAL STABILITY OF ENTERBRISE

Аннотация

Понятие управления финансами хозяйствующих субъектов является дискуссионным вопросом, а, следовательно, теоретическое обоснование понятия позволяет определить основные принципы и методы формирования системы управления хозяйствующими субъектами.

В условиях развития рыночных отношений финансовая устойчивость предприятия как объект управления приобретает особую актуальность.

Annotation

The concept of financial management of business entities is a controversial issue, and, therefore, the theoretical justification of the concept allows to define the main principles and methods of forming the system of management of business entities.

In the conditions of development of market relations financial stability of the enterprise as an object of control is of particular relevance.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, концепция, капитал, компания.

Keywords: the financial stability framework, capital, company.

Задачи современного развития российских компаний, связанные с постоянным преодолением кризисных ситуаций, определяют особые требования к финансовой устойчивости как стратегическому фактору финансовой безопасности деятельности компании, роста ее деловой активности и инвестиционной привлекательности. В условиях глобализации экономического пространства проблема управления финансовой устойчивостью компании приобретает особую актуальность. Решение этой проблемы настоятельно требует совершенствования концепции управления финансовой устойчивостью фирмы, поскольку оказывает непосредственное воздействие на результативность такого управления. Управление финансовой устойчивостью предприятия относится к числу наиболее важных экономических проблем в современных условиях. Сложность процесса обеспечения финансовой устойчивости компании обуславливает сложность и неоднозначность трактовки понятия «финансовая устойчивость».

О.В. Вишневецкая рассматривает финансовую устойчивость как «объективное финансовое состояние предприятия, когда собственные средства превышают необоротные активы, запасы и затраты» [3, с. 4]. Приведенное определение отражает лишь одно из состояний финансовой устойчивости абсолютную устойчивость, при которой предприятию не угрожает потеря финансовой независимости, а финансовый риск минимален.

Отечественные экономисты С.М. Бухонова, Ю.А. Дорошенко, О.Б. Бендерская под финансовой устойчивостью понимают «способность предприятия сохранять нормальное финансовое состояние при неблагоприятных воздействиях факторов внутренней и внешней среды за счет оптимальной структуры капитала и активов, оптимального соотношения между активами и источниками их формирования, эффективного использования всех видов ресурсов и рациональной реинвестиционной политики.

Финансовая устойчивость обеспечивает способность предприятия наращивать капитал и развиваться на расширенной основе, определяет его кредитоспособность, конкурентоспособность и инвестиционную привлекательность» [2, с. 8]. Главное свойство финансовой устойчивости, подчеркиваемое в этом определении, – сохранение нормального финансового состояния.

С позиции автора, финансовая устойчивость предприятия представляет собой целостное множество финансовых ресурсов, адекватное определенному уровню системных взаимодействий финансовых потоков, учитывающее их сложные комбинации на определенном уровне, необходимое и достаточное для получения доходов от прироста капитала экономического субъекта. Актуальность временного аспекта при определении финансовой устойчивости предприятия особенно очевидна в период высоких темпов инфляции.

Исходя из изложенных выше теоретических предпосылок концепция управления финансовой устойчивостью предприятия в условиях усиления интеграционных процессов в рыночной среде должна исходить из следующих положений:

1. Усиливается мультипликативный эффект достигнутых результатов предприятия, что, в свою очередь, проявляется в усилении эффекта финансового рычага, качественном изменении финансовых отношений и структуры источников финансирования предприятия.

2. Набор элементов системы управления финансовой устойчивостью предприятия и ее природа не зависят от общественно-экономической формации, поэтому для исследования финансовой устойчивости на всех стадиях исторического развития экономической системы можно использовать единую методологию.

3. Финансовая среда оказывает воздействие на финансовую устойчивость предприятия, а последняя, в свою очередь, влияет на комплекс взаимных многосторонних деловых связей предприятия с субъектами финансовых отношений, количественный и качественный состав финансовых ресурсов. Уровень финансовой устойчивости предприятия во многом обусловлен процессами, происходящими во внешней среде, а накопление финансово-устойчивых предприятий обеспечивает открытость экономической системы. Предприятия представляют собой систему, которая находится в постоянном взаимодействии с внешней средой посредством

обмена денежными средствами и другими активами, получаемыми от вложений или затрачиваемыми на них, доступа к информации о колебаниях цен на ценные бумаги и т. д. В этом случае принятие финансовых решений в области управления ее финансовой устойчивостью должно быть основано на следующих принципах:

- интеграции оценки результатов влияния внешних и внутренних факторов и каналов коммуникации, формирующих ожидания стейкхолдеров;
- вариантности ключевых факторов, влияющих на финансовую устойчивость предприятия;
- сбалансированности результатов.

4. Уровень развития системы управления финансовой устойчивостью фирмы обеспечивается не только уровнем развития интегрирующих факторов производственной функции, но и дифференцирующих факторов, которые вовлечены в производственный и обменные процессы с целью удовлетворения потребностей людей в товарах и услугах и по своему функциональному назначению относятся к сфере предприятия

5. Эффективность управления финансовой устойчивостью на микроуровне экономической системы в значительной степени определяется эффективностью управления заемным капиталом предприятия. Развитие компании только в рамках собственных ресурсов практически невозможно, для расширения ее финансовых возможностей необходимо привлечение дополнительных заемных средств, однако, как показывает статистика, только 24,4% коммерческих организаций имеют коэффициенты финансовой устойчивости, соответствующие нормативным значениям[5].

Эффективность и гибкость управления формированием заемного капитала способствуют созданию оптимальной финансовой структуры капитала предприятия и обеспечению финансовой устойчивости компании.

Придерживаясь ресурсно-управленческого подхода к управлению финансовой устойчивостью предприятия, примененного в исследованиях Н.П. Любушина, Н.Э. Бабичевой, А.И. Галушкиной и Л.В. Козловой [1, с. 8–9], можно выделить зависимость эффективности использования заемных средств от качества управления организацией, что позволяет сформировать основы эффективного управления формированием заемного капитала.

6. На уровень финансовой устойчивости оказывает существенное влияние эффективность налогового планирования.

Выделенные концептуальные положения и принципы способствуют реализации оперативных, координационных, а также контрольных функций управления финансовой устойчивостью предприятия. Таким образом, усиление влияния ожиданий или перспектив развития бизнеса на финансовые результаты, повышение чувствительности бизнеса к изменениям во внешней среде обуславливают необходимость учета комплекса предложенных теоретических положений по управлению финансовой устойчивостью предприятия в его практической деятельности, что позволит обеспечить: во-первых, комплексную оценку финансовой устойчивости предприятия, которая заключается в единстве и взаимосвязи ряда ключевых показателей, характеризующих деятельность предприятия; во-вторых, анализ причинно-следственных зависимостей между показателями, измеряющими финансовые результаты деятельности, и теми внутренними (производственными) факторами, которые привели к этим результатам; в-третьих, планирование деятельности предприятия с учетом достигнутых результатов.

Литература

1. Анализ методов и моделей оценки финансовой устойчивости организаций / Н. П. Любушин [и др.] // Экономический анализ. – 2010. – № 1. – С. 3–11.
2. Бухонова С.М. Комплексная методика анализа финансовой устойчивости предприятия / С.М. Бухонова, Ю.А. Дорошенко, О. Б. Бендерская // Экономический анализ: теория и практика. – 2004. – № 7 (22). – С. 7–12.
3. Вишневская О.В. Контроль финансовой устойчивости и текущей ликвидности предприятия по унифицированному графику / О.В. Вишневская // Финансовый менеджмент. – 2004. – № 3. – С. 3–8.
4. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия / Л. Т. Гиляровская, А.А. Вихарева. – СПб.: Питер, 2003. – 250 с.
5. Зубкова О.В. Оперативное управление оборотными средствами и финансовыми потоками промышленного предприятия / монография / О.В. Зубкова, Н.А. Калмакова, О.Г. Печеницина. Челябинск, 2010.

Шарипов Дилшод
Магистрант 1-го курса по специальности бухгалтерский учет и аудит
Финансово-экономического института Таджикистана
Sharipov Dilshod
Financial and economic institute of Tajikistan

История развития международного валютного рынка.

Основными мировые валюты

The history of the development of the international currency market.

Basic world currencies

Аннотация

В статье указывается историю мирового валютного рынка, его трансформации, причины изменений и проблем. Был также обсужден, почему валюты отдельных стран котируются в мире.

Annotation

The article indicates the history of the world foreign exchange market, its transformation, the reasons for the changes and challenges. It was also discussed why the currencies of the individual countries have been listed in the world.

Ключевые слова: Валюта, мировой валютный рынок, электронные деньги, инфляция.

Keywords: Currency, the world currency market, electronic money, inflation.

Международный валютный рынок представляет собой совокупность операций по купле-продаже иностранной валюты, и предоставлению ссуд на конкретных условиях (сумма, обменный курс, процентная ставка) с выполнением на определенную дату. Основными участниками валютного рынка являются: коммерческие банки, валютные биржи, центральные банки, фирмы, осуществляющие внешнеторговые операции, инвестиционные фонды, брокерские

компании; постоянно растет непосредственное участие в валютных операциях частных лиц.

FOREX - самый большой рынок в мире, он составляет по объему до 90 % всего мирового рынка капиталов. Тысячи участников этого рынка - банки, брокерские фирмы, инвестиционные фонды, финансовые и страховые компании - в течение 24 часов в сутки покупают и продают валюту, заключая сделки в течение нескольких секунд в любой точке Земного шара. Объединенные в единую глобальную сеть спутниковыми каналами связи с помощью совершеннейших компьютерных систем, они создают оборот валютных средств, который в сумме за год на порядок превышает общий годовой валовой, национальный продукт всех государств мира.[1]

Международное валютное устройство сегодня основывается на режиме плавающих валютных курсов: цену валюты определяет прежде всего рынок. Поэтому валютный курс то поднимается вверх (валюта дорожает), то падает вниз. Значит, можно купить валюту дешевле и через некоторое время продать ее дороже, получив при этом прибыль. Международная валютная система прошла большой путь за тысячелетия истории человечества, но несомненно сегодня в ней происходят изменения самые интересные и ранее немыслимые.

Два главных изменения определяют новый облик мировой валютной системы:

а) деньги полностью отделены теперь от какого бы то ни было материального носителя;

б) мощные информационные и телекоммуникационные технологии позволили объединить денежные системы разных стран в единую глобальную финансовую систему, не признающую границ.[2]

Раньше все было достаточно просто и понятно: "люди гибнут за металл". А теперь деньги - не только не металл, но даже и не те греющие взор зеленые бумажки. Настоящие деньги, движущие судьбами людей, сталкивающие страны и народы, разрушающие империи и создающие новые, сегодня эти деньги - просто цифры на экранах компьютеров. Хорошо это или нет - не предмет фундаментального анализа, но финансовый рынок планеты сегодня таков и надо учиться на нем работать.

Международный валютный рынок в том виде, как мы его знаем, возник после 1973 года, но начало его новейшей истории было положено летом 1944 года в американском курортном городке Бреттон-Вудс. Исход Второй Мировой войны уже не вызывал сомнений и союзники занялись послевоенным финансовым устройством планеты. В то время как экономики всех ведущих государств после войны должны были оказаться в руинах либо в тисках военного производства, экономика США выходила из войны на подъеме. А так как и победители, и жертвы, и побежденные нуждались в пище, топливе, сырье и оборудовании, а дать все это в достаточном количестве могла только американская экономика, то возникал вопрос, чем другие страны за это будут платить. После войны они мало что имели из того, что могло заинтересовать США; золотой запас у США и так был самым большим, многие же страны вряд ли имели его вообще. При любых попытках наладить торговлю через обмен валют цена на доллар по причине высокого спроса на американские товары неизбежно должна была подняться до такого уровня, что все прочие валюты обесценились бы и приобретение американских товаров стало невозможным.

С другой стороны, это можно было считать чьей угодно проблемой, кроме Соединенных Штатов, но достаточное число людей понимало, что именно такой подход и привел ко Второй Мировой войне. После Первой Мировой войны Америка умыла руки, оставив международную ответственность на долю других стран. Мир испытывал сильный долларовой голод, золотые запасы стран перетекали в США, прочие валюты обесценивались. Естественные, но недальновидные протекционистские решения изолировали экономики друг от друга и экономический национализм легко перешел в дипломатические отношения и перерос в войну.

Для предотвращения послевоенного коллапса валют финансовый форум в Бреттон-Вудсе создал ряд финансовых институтов, в том числе Международный Валютный Фонд, первоначально представлявший собой объединенные валютные ресурсы, куда все страны (но в максимальной степени США) вносили свою долю, и откуда каждая страна могла брать для поддержания своей валюты. Для американского доллара было зафиксировано золотое содержание (35 долларов за

тройскую унцию), а прочие валюты были привязаны к доллару в определенном соотношении (фиксированные обменные курсы).

Но послевоенный спрос на доллар оказался выше всех ожиданий. Многие страны продавали свою валюту для покупки долларов на приобретение американских товаров. Американский экспорт намного превосходил импорт (росло положительное сальдо торгового баланса), дефицит долларов в мире нарастал. Ресурсов МВФ не хватало на заимствования странам для поддержания их валют. Ответом на эти проблемы был американский план Маршалла, по которому европейские страны предоставили Соединенным Штатам перечень необходимых для подъема их экономик материальных ресурсов, а США передали им (не займы) объем долларов, достаточный для приобретения указанного. Эти доллары предотвратили девальвацию других валют, способствовали новому росту американского экспорта, открывая для него все новые рынки.

Американское присутствие во всех частях света через расходы на содержание военных баз, американские частные инвестиции в бизнес Европы (приобретение европейских фирм или участие в них), активность американских туристов, тративших деньги по всему свету, постепенно наполнили долларами иностранные банки в количествах, больших необходимого. В конце 50-х годов европейский бизнес уже не нуждался в прежнем количестве американских товаров, имел более привлекательные возможности инвестирования, чем долларовые депозиты, и потому не желал держать избыток долларов. Вначале американское Казначейство готово было выкупать доллары, оплачивая их установленным золотым содержанием, не допуская падения курса доллара по отношению к другим валютам. Но поток золота из США привел к уменьшению вдвое золотого запаса а начале 60-х годов. Иностранные центральные банки длительное время также поддерживали курс доллара по отношению к национальным валютам, скупая излишки долларов, предлагаемые населением, частными банками и бизнесом.

Система фиксированных обменных курсов продержалась до начала 70-х годов. К этому времени США уже не имели благоприятного торгового баланса; другие страны продавали Америке все больше, а покупали у нее все меньше. Доллары, от которых избавлялись за рубежом, оседали в иностранных центральных банках

бесперспективным невостребованным грузом. В течение нескольких лет США сопротивлялись неизбежной девальвации доллара и не соглашались на установление свободно плавающих валютных курсов, но после ряда проблем в начале 70-х они отказались от золотого содержания доллара, курс которого с тех пор определяется рыночным спросом и предложением (freefloating - свободно плавающий курс). Цена золота выросла к 1980 году почти до 750 долларов за тройскую унцию (с начала 1975 года американцы по закону получили возможность приобретать золото как объект инвестирования). В конце 70-х годов доллар упал до своего послевоенного минимума, а дальнейшая его история - череда взлетов и падений.

Все основные мировые валюты сейчас находятся в таком режиме свободного плавания, когда их цена определяется рынком, в зависимости от того, насколько данная валюта нужна для приобретения товаров, инвестиций и межгосударственных расчетов. Конечно же, это плавание не является полностью свободным; в каждой стране существует центральный банк, основной задачей которого, в соответствии с законом является обеспечение стабильности национальной валюты. Международный валютный рынок FOREX объединяет все множество участников валютнообменных операций: физических лиц, фирмы, инвестиционные институты, банки и центральные банки.

Главными валютами, на долю которых приходится основной объем всех операций на рынке FOREX, являются сегодня доллар США (USD), евро (EUR), японская йена (JPY), швейцарский франк (CHF) и британский фунт стерлингов (GBP). До появления валюты евро большая доля рынка приходилась на немецкую марку (DEM).

Доллар США (USD), как мы видели, стал ведущей мировой валютой после Второй Мировой войны. Сегодня доллар является универсальным платежным средством в международном бизнесе, валютой-убежищем при различных финансовых и политических кризисах в других странах, а также объектом международных инвестиций, благодаря большому объему высоконадежных ценных бумаг - государственных долгосрочных облигаций США. Уверенность в стабильности американской экономической и финансовой системы, в том что все доходы по государственным долговым ценным бумагам будут своевременно

выплачены, не реквизированы и не обложены неожиданным налогом, привлекает на этот рынок как частных иностранных инвесторов, так и иностранные правительства.

В последние годы небывалый рост демонстрирует рынок американских акций, притягивающий огромные капиталы иностранных и внутренних инвесторов, что служит дополнительным источником силы доллара. С середины 80-х годов американские акции стали более выгодным вариантом вложения денег, чем золото: акции росли, а цена золота падала. В период же после 1993 года американские акции растут настолько быстро, что уже не только независимые эксперты, но и официальные лица неоднократно высказывали опасения, что цены акций чрезмерно завышены и их падение может оказаться слишком резким и привести к финансовому и экономическому кризису.

Доллар занимает, по разным оценкам, долю от 50 до 61 процента в международных резервах центральных банков, составляющих в сумме до 1 триллиона долларов. Он является общепризнанной базовой валютой при котировке других валют. Доллар участвует в качестве одной из сторон в 87% всех транзакций на рынке FOREX (по данным на октябрь 1998 года). Из всех обменов японской йены на долю американского доллара приходилось 87%; для немецкой марки этот показатель составлял 64%, а для канадского доллара - 98%.

Японская йена (JPY) прошла сложный путь от послевоенного уровня 360 йен за доллар, определенного американской оккупационной администрацией, до курса около 80 йен за доллар в 1995 г., после чего ее уровень вновь существенно понизился и опять сильнейшим образом укрепился во второй половине 1998 года.

Главной особенностью финансовой ситуации в сегодняшней Японии являются чрезвычайно низкие краткосрочные процентные ставки; практически они сегодня поддерживаются Банком Японии на нулевом уровне. Поэтому очень большие объемы сбережений и средств пенсионных фондов и других инвесторов были вложены в зарубежные ценные бумаги, прежде всего - в американские государственные облигации и в европейские активы. Существенно уступая доллару в качестве резервной валюты и инструмента международных расчетов, йена тем не менее является одной из главных валют на международных финансовых рынках.

Британский фунт (GBP). Британский фунт был ведущей мировой валютой до Первой Мировой войны; существенно ослабив свои позиции в межвоенный период, он окончательно уступил лидерство доллару после Второй Мировой войны, причиной чему были естественные проблемы в пострадавшей от войны экономике, а также и подрыв доверия к валюте вследствие массированных фальшивомонетнических диверсий против нее со стороны Германии во время войны.

До 50% транзакций с участием фунта имеют место на рынке Лондона. На глобальном рынке он занимает около 14%. Почти весь этот объем приходился на доллар и немецкую марку. Нью-Йоркские банки практически прекращают котировать GBP в полдень. Фунт очень чувствителен к данным по рынку труда и инфляции в Англии, а также к ценам на нефть (в учебниках по валютному рынку он даже характеризовался как *retrocurrency*). В комментариях событий на рынке FOREX фунт обозначается либо как *cable*, либо *round*. Первое название осталось с тех времен, когда наиболее оперативными данными, получаемыми в Европе из Америки, были телеграммы, переданные по трансатлантическому подводному кабелю. *Cable* используется, как правило, в котировке GBP к USD, а *round* - применялось в котировках фунта к немецкой марке.[3]

Швейцарский франк (CHF). Объемы сделок с участием швейцарского франка существенно меньше, чем с другими рассмотренными валютами. По отношению к немецкой марке он часто играл роль валюты-убежища. По данным предыдущих лет, курс франка обнаруживал более сильные колебания, чем курс немецкой марки; но в последнее время это не имело места. Функция франка как валюты-убежища (*safe-haven*) в 1999 году сильно сократилась из-за военного конфликта на Балканах.

С появлением евро волатильность (изменчивость) курса франка по отношению к евро стала намного меньше, чем была волатильность франка по отношению к немецкой марке. Швейцарский Национальный Банк (SNB) проводит политику, направленную на координирование финансовых условий в Швейцарии и евро-регионе; в частности, в день снижения процентных ставок Европейским Центральным Банком весной этого года, SNB через 20 минут объявил о снижении своей процентной ставки.[4]

Хотя основная часть обменов происходит с участием доллара, тем не менее некоторые недолларовые рынки тоже имеют значительную активность. Из суммарного объема недолларового рынка раньше около 98% приходилось на немецкую марку. После появления евро объемы на многих рынках уменьшились и пока еще в полной мере не восстановились.

Немецкая марка (DEM) занимала второе место после доллара по ее доле в мировых валютных резервах (около 25%). В отношении стабильности курса, на марку сильно влияли социально-политические факторы, с которой Германия наиболее тесно связана экономическими и политическими отношениями, и это влияние передалось новой валюте евро, так как Германия представляет значительную часть экономики одиннадцати государств, объединивших свои валютные системы.

Новая валюта евро (EUR), появившаяся 1 января 1999 года, объединила 11 европейских наций в самый мощный экономический блок мира, на долю которого приходится почти пятая часть глобального выпуска товаров и услуг и мировой торговли. В состав евро-региона («Euro-area») входят Австрия, Бельгия, Германия, Ирландия, Испания, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Финляндия и Франция, занимающие территорию 2365000 кв. км. с населением 291 миллионов человек (для сравнения - в США 269 миллионов, в Японии - 126).

Суммарный валовой внутренний продукт (ВВП) в 1997 г. составлял 5,55 триллионов ECU (ECU-EuropeanCurrencyUnit), или 6,51 триллионов долларов США, в то время как ВВП США был 6,85 триллионов ECU, а Японии - 3,71 триллионов. Экспорт составляет 10 % от ВВП евро-региона. В 1997 году суммарный экспорт на 25% превосходил американский и вдвое Японский. Германия составляет до 30% экономики Европы; в сумме Германия, Франция и Италия составляют около 70% экономики евро-региона.

Средний показатель инфляции потребительских цен в октябре 1998 составлял 1,0%; основные процентные ставки были снижены 11 европейскими центральными банками до 3,0 % осенью 1998 года. Средний уровень безработицы составлял к началу 1999 года 10,8 %, меняясь от 18,2 % в Испании до 2,2 % в Люксембурге.

Создание единой европейской валюты является безусловно, величайшим финансовым экспериментом в истории человечества. Ни одна из имевших ранее место попыток создания сколько-нибудь значительного финансового союза не увенчалась успехом. На евро сегодня многие также смотрят как на эксперимент, исходом которого не обязательно будет успех. Все первое полугодие 1999 года курс валюты неуклонно падал, в чем некоторые усматривают признаки недоверия к новой валюте, а другие видят эффективно проводимую единым Европейским Центральным банком денежную политику, так как низкий обменный курс играет на руку европейским экспортерам, существенно повышая конкурентоспособность их товаров на мировых рынках.

Путь европейских государств к объединению валютных систем был длительным и не простым, не все страны могли выдержать условия, сформулированные для объединения, менялся состав участников. Но в течение нескольких лет существовала и была признана в мире синтетическая валюта экю (ECU), составленная из европейских валют (ее курс на 31 декабря 1998 года и стал курсом евро); настойчивая работа лидеров ряда европейских государств, прежде всего Германии, Франции, Италии привела в конце концов к старту новой валюты.

Для лучшего понимания происходящих в евро-регионе процессов полезно помнить те макроэкономические ориентиры (заложенные в Маастрихтский договор, определивший условия конвергенции), с которыми европейские государства подошли к объединению своих валютных систем.

1. Стабильность цен: средний уровень инфляции за предшествующий год не должен превосходить более чем на 1,5 % уровни инфляции трех из объединяющихся государств с наименьшими показателями инфляции.
2. Устойчивость финансового положения государства, означающая отсутствие значительного бюджетного дефицита, в частности, а) отношение планируемого или действительного государственного дефицита к величине валового внутреннего продукта (ВВП) не будет превосходить 3%, либо же это отношение должно последовательно уменьшаться, приближаясь к указанному уровню, существенные отклонения допустимы только краткосрочные; б) отношение государственного

долга к ВВП не должно превышать 60%. либо оно должно последовательно уменьшаться, стремясь к указанному уровню.

3. Критерий конвергенции процентных ставок, означающий, что на протяжении предшествующего года средние долгосрочные процентные ставки (long-term rates) не должны превосходить более чем на 2% процентные ставки трех государств с наибольшей стабильностью цен. Процентные ставки измеряются на основе показателей долгосрочных государственных облигаций или аналогичных пенных бумаг, с учетом различий в национальных определениях.

4. Условие участия в Европейском обменном механизме (ERM) в течение двух лет до перехода к валюте EURO, в частности, в этот период не должно быть девальвации кросс-курса валюты по отношению к валютам других государств-участников.

Литература

1. www.wikipedia.ru-основные экономические категории
2. Котелкин С.В. Международная финансовая система: Учебник. - М.: Экономистъ, 2004. - 541с.
3. Навой А. Валютный рынок.// Рынок ценных бумаг- 2002.- №1.
4. Акопова Е.С., Воронкова О.Н., Гаврилко Н.Н. Мировая экономика и международные экономические отношения. Ростов-на-Дону: «Феникс», 2000. – 416с.

Шарипов Садриддин

Магистрант 2-го курса по специальности финансы и кредит во ВЭД

Финансово-экономического института Таджикистана

Sharipov Sadriddin

Financial and economic institute of Tajikistan

**Формирование механизма управления безопасностью в коммерческих банках
Таджикистана**

Formation mechanism of management of safety of commercial banks of Tajikistan.

Аннотация

Статья посвящена формированию механизма банковской безопасности. Также рассмотрены такие вопросы как: как обезопасить банк, какими методами. В век информационных технологий банкам нужны защиты с использованием информационных технологий.

Annotation

The article is devoted to the formation of a bank security mechanism. Just consider questions such as: how to protect the bank, what methods. In the age of information technology the banks need to protect the use of information technology.

Ключевые слова: Банк, страхования, безопасность, ликвидность, защита, банковские операции.

Keywords: bank, insurance, security, liquidity, security, banking transactions.

Обеспечение наилучшего использования совокупности мобилизованных ресурсов, в том числе и для предотвращения угроз, в текущей деятельности коммерческих банков и создание условий их стабильного и эффективного функционирования, обеспечивающее максимизацию прибыли в долгосрочном периоде, является отражением сущности экономической безопасности в банковской системе.

Исходя из выявленной сущности, главной целью обеспечения безопасности деятельности любого банка является достижение устойчивого и эффективного их функционирования, как в данный момент времени, так и в перспективе в условиях динамичности и изменчивости совокупности протекающих процессов как внутри страны, так и на внешних финансовых рынках. Учитывая, что любой банк, независимо от его размера и форм собственности, использует в своей деятельности как собственные средства в виде капитала его акционеров, так и привлеченные - от населения (депозиты и вклады, переводы), юридических лиц и предпринимателей (различные виды депозиты), других банков (межбанковские ресурсы внутренние и внешние) и правительства (депозиты, ценные бумаги и т.п.), то задача обеспечения безопасности деятельности банков является первостепенной, учитывая

потенциальные масштабы отрицательного воздействия на экономику и его сформированного круга клиентуры в случае его банкротства или ухудшения ликвидности.

Это возможно предотвратить, если банк будет в ходе своей деятельности постоянно акцентировать внимание на решении следующих задач:

- достижении достаточной финансовой устойчивости, конкурентоспособности и ликвидности;
- защиты прав и интересов как клиентуры банка, так и его сотрудников;
- формировании и поддержании высокого технического и технологического потенциала банка ;
- противодействию техническому проникновению в преступных целях;
- своевременная полная гражданско-правовая и уголовно-правовая защита при проведении всех видов банковской деятельности;
- защита информационной среды коммерческих банков и сведений, составляющих банковскую тайну;
- сохранности материальных ценностей;
- защита сотрудников банка от насильственных посягательств, формирование условий для их безопасной работы;
- контроль за эффективностью функционирования системы безопасности и ее техническое оснащение.

Совокупности мер позволит обеспечить устойчивую безопасность деятельности любого отечественного банка.

Основу всех перечисленных мероприятий составляет планирование и прогнозирование в банке. Прогнозные оценки, в том числе и риски и потенциальные угрозы, находят отражение в стратегическом плане банка, содержащем качественные параметры использования всех имеющихся ресурсов.

Для обеспечения необходимой эффективности управление безопасностью должно осуществляться в рамках целостной системы управления.

Стратегия обеспечения безопасности - совокупность долгосрочных целей и управленческих подходов, реализация которых обеспечивает защиту кредитно-финансовой организации от потенциальных угроз разглашения коммерческой и

банковской тайны, а также нанесения ей любых других форм ущерба имущественного и неимущественного характера. В своей основе стратегия обеспечения безопасности банка может иметь одну из трех рассмотренных ниже концепций:

Вариант 1. Концепция упреждающего противодействия.

Данная концепция является логическим следствием ранее избранной банком стратегии роста и вытекающей из нее агрессивной конкурентной стратегии. Она предполагает возможность использования службой безопасности наиболее активных методов профилактики и противодействия возможным угрозам. Основным критерием выбора служит максимальная эффективность того или иного метода, при этом вопросы этичности его применения отходят на второй план.

Вариант 2: Концепция пассивной защиты.

Данная концепция является логическим следствием ранее избранной банком стратегии сокращения и вытекающей из нее пассивной конкурентной стратегии. Она предполагает приоритетную ориентацию банка на защиту со стороны государства в лице правоохранительных и судебных органов.

Вариант 3. Концепция адекватного ответа.

Данная концепция является логическим следствием ранее избранной банком стратегии ограниченного роста и вытекающей из нее наступательной конкурентной стратегии. Она предполагает возможность использования службой безопасности всего комплекса легитимных методов профилактики и отражения потенциальных угроз. В порядке исключения допускается использование и не полностью легитимных методов, но лишь в отношении тех конкурентов или иных источников угроз, которые первыми применили подобные методы против конкретного банка.

Вариант является компромиссом между первой и второй концепциями, смягчая их радикальные недостатки (однако, не позволяя в полной мере использовать и достоинства). Это в современных условиях применяется большинством кредитно-финансовых организаций.

Факторы, определяющие выбор базовой концепции обеспечения:

- общая стратегия развития (“миссия”) банка, например ориентация на обслуживание высокорентабельных отраслей или теневой экономики;
- степень агрессивности конкурентной стратегии банка;

- степень “криминогенности ” региона размещения банка;
- финансовые возможности банка по обеспечению собственной безопасности;
- квалификация персонала службы безопасности банка;
- наличие поддержки со стороны местных органов государственной власти.

Общая последовательность реализации избранной стратегии:

- определение общего перечня реальных и потенциальных угроз
- безопасности банка, а также их возможных источников;
- формирование ранжированного перечня объектов защиты;
- определение ресурсов, необходимых для реализации стратегии;
- определение рациональных форм защиты по конкретным объектам;
- определение функций, прав и ответственности службы безопасности банка;
- определение задач других структурных подразделений и управленческих инстанций банка в рамках реализации стратегии;
- разработка оперативного плана мероприятий и целевых программ.

Оценка эффективности управления безопасностью является необходимым элементом системы. Она позволяет решить несколько прикладных задач, в частности, осуществлять статистический анализ вероятности негативной реализации тех или иных угроз, а также объективно оценивать результативность деятельности службы безопасности.

Для реализации стратегии обеспечения банковской безопасности определяются основные тактические шаги в этом направлении.

Нам представляется, что наиболее оптимальной является разработка нескольких альтернативных сценариев развития ситуации в коммерческом банке(негативный, благоприятный и оптимальный) и расчета показателей обеспечения экономической безопасности банковской деятельности по каждому из них.

После выбора оптимального варианта, по результатам расчетов, осуществляется составление оперативного текущего плана развития банка. Реализация планов обеспечения безопасности банковской деятельности возможна лишь при непосредственном анализе угроз экономической безопасности.

Основными составляющими обеспечения экономической безопасности банковской деятельности являются:

- финансовая;

- техническая;
- правовая;
- информационно-технологическая;
- социально-психологическая;
- организационная.

Наиболее важной и сложной является проблема обеспечения финансовой составляющей безопасности коммерческого банка, т.к. только в устойчивом и эффективно работающем банке имеются достаточные средства, которые могут быть отвлечены для решения задач по защите информации, охране сотрудников банка, привлечению во все структуры высококвалифицированных специалистов и т.д[1].

Анализ показал, что по отношению любого банка существует совокупность угроз для его финансовой безопасности, имеющих как внутренней, так и внешний характер, которые систематизированы и представлены в таблице № 1.

Таблица 1.

Основные угрозы финансовой безопасности коммерческих банков.

Внешние угрозы	Внутренние угрозы
Неблагоприятные макроэкономические условия: общеэкономическая ситуация в стране и регионах	Неквалифицированное управление, ошибки в стратегическом планировании и прогнозировании банка, анализе собственного капитала и прибыли, определении источников капитального роста при принятии тактических решений
Степень устойчивости нормативно-правовой базы и правительственные кризисы	Недостаточность ликвидных активов как результат несоблюдения экономических нормативов НБТ
Уровень инфляции и инфляционные ожидания	Отсутствие достаточной квалификации сотрудников банка, недостаточный кадровый потенциал для решения первостепенных задач обеспечения безопасности банковской деятельности
Неустойчивость	Невозврат кредитов в банк и

налоговой, кредитной и страховой политики	недополучение прибыли вследствие высокорискованной кредитной политики
Недостаточность инвестиционных средств в регионе, колебания курса доллара	Слабая маркетинговая проработка рынка банковских услуг и как следствие, недостаточная диверсификация предлагаемых банком операций, отсутствие действенной банковской рекламы
Неблагоприятная криминогенная обстановка, распространение уголовных и финансовых преступлений в кредитно-финансовой сфере	Наличие каналов утечки банковской информации и ошибки в организации сохранности финансовых и материальных ценностей банка

Как видно из таблицы №1, перечень внешних угроз достаточен и преодолевать указанные угрозы банкам приходится в условиях, оказывающих весьма весомое дестабилизирующее воздействие не только на их деятельность, но и функционирование всей банковской системы в целом.

В этой связи вытекает необходимость разработки комплекса мер, обеспечивающих не только предотвращение угроз, а их нейтрализацию или минимизацию, тем самым создающих условия для более устойчивой и рентабельной работы банка. Помимо этого, важно выявить и количественно оценить потенциальные угрозы и потери, и предотвращенный ущерб в результате внедрения комплекса мер по обеспечению безопасности банковской деятельности.

Под внешними рисками и угрозами в целом для банковской деятельности понимаются те факторы, которые формируются за пределами банка и воздействуют на его деятельность. Это связано с рисками в кредитной политике банков, слабым контролем за заемщиками и т.п., наконец, потенциальной возможностью банкротства и ликвидации самих банков. Основными инструментами предупреждения этих рисков являются: лицензирование коммерческих банков, организация банковского аудита, организация банковского надзора, выявление проблемных банков и работа по предупреждению их банкротств. Большинство из этих регуляторов исходят от НБТ.

Внутренние финансовые регуляторы формируются в самом банке, так как главное условие прибыльной и надежной его работы - качественное управление активами и пассивами, уровень финансового менеджмента, организация внутреннего контроля и аудита, что во многом зависит как от формирования процедур контроля и мониторинга процессов безопасности, так и добросовестности и компетенции кадров.

В отличие от внешних, внутренние регуляторные функции формируются непосредственно в банке. Система этих регуляторов подчинена задаче удовлетворения не только запросов клиентов банка, но и обеспечение высоко рентабельной и эффективной деятельности самого банка, создания условий для его безопасного функционирования. Основу для выбора конкретных регуляторов составляет выработанная стратегия развития каждого банка на перспективу. От того, насколько четко выявлена и определена стратегическая задача банка, сформированы адекватные механизмы ее реализации, во многом зависит его успех любого банка на рынке банковских услуг и его конкурентоспособность[2].

Таким образом, финансовые регуляторы безопасности и функционирования банковских технологий призваны обеспечить устойчивость и эффективность работы коммерческих банков, способствовать проведению ряда мер по стабилизации и повышению безопасности банковской деятельности. Их можно сформулировать следующим образом:

- мобилизация интеллектуального потенциала руководства и сотрудников банка на поиск путей преодоления финансовых трудностей;

- выработка и реализация стратегии и контроля, обеспечивающих устранение финансово-экономических нарушений, устойчивую платежеспособность и безопасность;

- устранение нарушений законодательства, нормативов, бухгалтерских отчетов, проведение аудиторских проверок, эффективная работа отделов внутреннего контроля и аудита;

- укрепление службы безопасности, осуществление специальных программ защиты банковских технологий.

Подобные меры способствуют активизации взаимодействия проблемных банков с НБТ при условии ведения ими "открытой политики" и отсутствии криминализации и злоупотреблений в руководстве банка.

Помимо финансовых регуляторов безопасности банковской деятельности большое значение должно придаваться анализу контрольной среды банка, так как эффективный контроль является неотъемлемой его частью. Таким образом, необходимо проводить оценку контрольной среды по нескольким направлениям (Рис.2).

Коммерческие банки преследуют те же экономические цели, что и промышленные и торговые предприятия. Однако в условиях поощрения и ориентации персонала на достижение этих целей коммерческие банки вовлечены в операции, содержащие больший риск, чем тот, который руководство банка в состоянии контролировать. Кроме того, полномочия на совершение многих сделок и операций передаются на более низкий уровень иерархической структуры управления банком. Менеджеры этого уровня в силу своей неопытности или исходя из желания быстрого продвижения по службе испытывают обычно искушение достичь поставленных целей любой ценой, что зачастую приводит к несанкционированным сделкам и выдаче кредитов, проведению высокоспекулятивных операций и фальсификациям с целью скрыть стоящие за этими операциями риски от руководства.

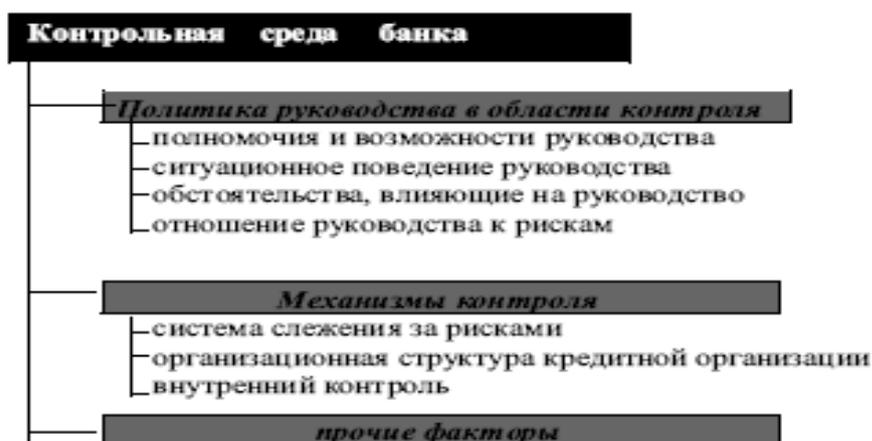


Рис.1 - Оценка контрольной среды коммерческого банка[3].

Вышеприведенные соображения показывают важность и необходимость проведения разумной политики в области контроля, должного отношения руководства к системам внутреннего контроля и факторов, определяющих это

отношение (наличие в структуре коммерческого банка отдела внутреннего контроля и т.д.)

Неотъемлемой составляющей комплекса мер по обеспечению безопасности банковской деятельности является система страхования депозитов, которая обеспечивает защиту депозиторов от риска потери вложенных средств или минимизацию данного риска в случае банкротства коммерческих банков.

В подходах к создаваемым системам страхования депозитов можно выделить: государственную систему, которая предполагает, что учредителями выступают органы государственного управления и регулирования, это придает ей высокий статус и позволяет функционировать как прибыльной организации, гарантирует надежность контроля текущей деятельности; частную систему, которая учреждается частными коммерческими структурами. Это потенциально наиболее выгодное вложение собственных средств. Но здесь возможны противоречия между интересами прибыльности и выполнением созданной структурой основных задач; смешанную систему, уставный капитал которой формируется как органами государственного управления, так и частными структурами, что способствует расширению возможностей по формированию собственных средств. При этом надо иметь в виду низкие стимулы для сторонних инвесторов при сохранении государством за собой практически полного контроля за деятельностью такой системы.[4]

Основными характеристиками систем депозитного страхования и институтов страхования в Таджикистане могли бы стать:

— обязательность и ограниченность, активная государственная поддержка, возможность открытия специальной кредитной линии НБТ или Министерства Финансов РТ для обеспечения гарантий ее ликвидности;

— установление единых уровней ставок обязательных платежей для основной массы коммерческих банков с возможностью их диверсификации для более рискованных кредитных учреждений, одновременно система депозитного страхования может быть дополнена различными добровольными формами страхования депозитов, прежде всего на региональном уровне, независимыми страховыми организациями, действующими без государственной поддержки на коммерческих началах, распределение условий гарантирования на средства, размещенные на счетах физических и юридических лиц, без их разделения,

гарантирование вкладов только физических лиц может рассматриваться как временная мера с дальнейшим расширением видов вкладов и категорий участников.

Учитывая вышеизложенное, можно констатировать, что обеспечение безопасности банковской деятельности является сложной и многогранной явлением, требующее к себе постоянного внимания как со стороны научного сообщества, менеджмента банков, так и регуляторов в лице Национального банка Таджикистана и Министерства финансов Республики Таджикистан. Только обеспечив устойчивость деятельности каждого из отечественных банков и иных кредитных организаций можно добиться устойчивости банковской системы страны, а соответственно посредством него доступ как внутренним, так и внешним финансовыми ресурсами для адекватного финансирования развития экономики Таджикистана на долгосрочной основе.

Литература

1. Гамза В.А., Ткачук И.Б. Безопасность банковской деятельности: учеб. / 2-е изд., перераб. И доп. - м.: маркетдс, 2008. - 408 с.
2. Гамза В.А., Ткачук И.Б. Безопасность банковской деятельности: учеб. / 2-е изд., перераб. И доп. - м.: маркетдс, 2008-299 с.
3. Жукова Е.Ф., "Банковский менеджмент: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям" - М.: Юнити-Дана, 2009г.
4. Бабкин В.В., "Минимизация банковских рисков с позиции экономической безопасности", "Управление в кредитной организации", N 2, март-апрель, N 3, май-июнь 2007 г.

Муслихова Т. к.э.н., доцент кафедры банковское дело

Финансово-экономического института Таджикистана

Шарипов Сухроб

Студент 2-го курса по специальности банковское дело

Финансово-экономического института Таджикистана

Sharipov Suhrob

Financial and economic institute of Tajikistan

Риск менеджмент как инструмент безопасности банка.

Risk management as a bank security tool.

Аннотация

В данной статье описываются основные направления страхования банка для снижения рисков. Управление рисками является очень важным в каждом отделе коммерческого банка.

Annotation

This article describes the main direction of the bank's insurance to reduce risks in the banking operations. Risk management is very important in every department of a commercial bank.

Ключевые слова: Банк, страхование, риск менеджмент, безопасность.

Keywords: bank, insurance, risk management, security.

Система риск-менеджмента - жизненно необходимый элемент бизнеса, залог конкурентоспособности банка. Именно так ее воспринимают на западе уже давно. Постепенно понимание важности комплексного управления рисками приходит и к отечественным банкам. Что следует отдать на аутсорсинг, а какими рисками управлять самостоятельно - выбор остается за банком, у каждого варианта есть сильные и слабые стороны. Однако то, что без системного управления рисками банк не только не сможет успешно развиваться, но и вряд ли долго просуществует, становится все более очевидным.

Управление рисками необходимо вынести в отдельное подразделение. Ведь каждый банк сталкивается с множеством взаимосвязанных рисков, которые требуют постоянной оценки, контроля и управления. Задача департамента риск-менеджмента - стратегическое управление рисками и оперативное управление или координация действий профильных отделов. Это позволяет получать синергетический эффект, оперативно принимать правильные решения. С сожалением приходится констатировать, что в большинстве таджикских банков системный подход в риск-

менеджменте отсутствует. Управление рисками зачастую сводится к выполнению нормативов надзора, написанию огромного количества внутренних документов (которые большей частью не выполняются) и созданию службы безопасности, пытающейся контролировать сотрудников и контрагентов. Все это достаточно далеко от полноценной системы риск-менеджмента. К тому же не налажен обмен информацией между профильными отделами. Еще одно слабое звено - ИТ. Практически вся технологическая инфраструктура банков заточена на решение определенных учетных задач, либо на бизнес-планирование и бюджетирование. Из-за этого специалистам и риск-менеджерам приходится тратить огромное количество времени на поиск и структурирование информации. Даже хорошая ERP-система не всегда позволяет решать эту задачу. В ней обязательно должен присутствовать блок, отвечающий за оценку и анализ рисков. Интеграция данных затруднена в том числе и по причине отсутствия адекватной методологии. Оценка рисков носит вероятностный характер и должна опираться на статистические оценки собственного или обобщенного национального отраслевого опыта, которые пока не накоплены. Это опыт заменяется моделированием или механическим перенесением иностранных результатов, что естественно вызывает вполне разумный скепсис со стороны топ-менеджеров. Получается замкнутый круг: от риск-менеджеров требуют объективных оценок и рекомендаций, для формирования которых в компаниях и банках не создана поддерживающая инфраструктура. В этом ключе положительным примером является объявленное недавно решение о создании информационного хранилища данных.

Немного теории

Совершим короткий экскурс в теорию. Существует множество классификаций банковских рисков. Каждая из них по-своему правильна. Возьмем одну из наиболее универсальных, в большой степени коррелирующую положениями Базель-2.

Непосредственно банковские риски

- Кредитный
- Рыночные (процентные, валютные и прочие)
- Риск несбалансированной ликвидности

- Операционные

Общие риски

- Отраслевые риски
- Риски региона или страны

Кредитный риск отражает вероятность того, что дебитор не сможет осуществить процентные платежи или выплатить основную сумму кредита в соответствии с условиями, указанными в кредитном соглашении. Кредитный риск означает, что платежи могут быть задержаны или вообще не осуществлены, что, в свою очередь, может привести к проблемам в движении денежных средств и неблагоприятно отразиться на ликвидности банка. Несмотря на инновации в секторе финансовых услуг, кредитный риск до сих пор остается основной причиной банковских проблем. Кредитный риск тесно связан с **риском ликвидности**. В зависимости от того, какой по срочности сформирован кредитный портфель и какова структура пассивов, за счет которых сформирован портфель, можно оценить сбалансированность обязательств и активов банков и оценить риск ликвидности, присущий банку и всей банковской системе в целом. Управление рисками ликвидности подразумевает соотнесение структуры обязательств и требований банка по срокам погашения. Риск ликвидности возникает в том случае, если банк в определенный момент времени не может выполнить свои обязательства из-за недостаточности средств. Эта ситуация может возникнуть из-за несбалансированности активов и пассивов по срокам. Банку необходимо иметь всегда некоторый запас ликвидности на случай неожиданных изменений в балансе.

Рыночный риск связан с колебаниями цен на четырех важнейших экономических рынках: рынке долговых бумаг, рынке акций, валютном и товарном, то есть рынках, чувствительных к изменению процентных ставок. Рыночный риск - риск возникновения у кредитной организации финансовых потерь (убытков) вследствие изменения рыночной стоимости финансовых инструментов торгового портфеля, а также курсов иностранных валют. Он относится к категории спекулятивного риска, состоящего в том, что движение цен может привести к прибыли или убытку. Для управления рыночным риском банк формирует политику, где прописывает цели и

методы, направленные на защиту капитала от негативных воздействий изменений цен. В большинстве банков в рамках управления рыночным риском проводится переоценка портфелей, отражающая изменение стоимости активов в зависимости от движения рыночных цен. Переоценка портфеля ценных бумаг является важной мерой по защите банковского капитала. Проводить переоценку инвестиционных портфелей рекомендуется проводить не реже одного раза в месяц, торгового - каждый день.

Операционные риски - возможность потерь в результате ошибок во внутренних системах, процессах, действиях персонала, либо из-за внешних факторов, таких как стихийные бедствия или мошенничество. В Соглашении Базель-2 операционный риск определяется, как риск убытков в результате неадекватности внутренних процедур или их несоблюдения, действий людей и систем, либо внешних событий. Это определение включает юридический риск, но исключает стратегический и репутационный риски.

Оценить, управлять, контролировать

Кредитный риск можно рассматривать в двух направлениях: с точки зрения количественной и качественной оценки. Данный подход позволяет определить место кредитного риска как для каждого кредита индивидуально, так и рассчитать совокупный кредитный риск портфеля в целом. Графически это можно представить в виде карты рисков, по вертикальной оси которой можно отложить количественное отражение риска, то есть ту величину потерь, которую несет каждый кредит индивидуально, а по горизонтальной оси - вероятность наступления. Данный пример является упрощенной моделью карты кредитного риска. Каждая точка - это определение в двух измерениях величины риска для каждого кредита индивидуально. Совокупная величина может отражать кредитный риск всего портфеля в целом.

Основным способом снижения кредитного риска является требование банка к обеспечению кредита, т.е. наличие гарантий или залога. Залогом может служить закладная на какое-то движимое или недвижимое имущество клиента или другие активы. Принимая хорошее обеспечение, банк имеет право не создавать резерв на возможные потери по данной ссуде. Другим способом снижения кредитных рисков является использование кредитного скоринга. Применение скоринговых систем

призвано помочь банку создать последовательную и логически обоснованную базу для вынесения решений, предоставляя работникам кредитного отдела более четкую, интуитивно понятную меру кредитного риска. Как правило, модели разрабатываются на основе накопленных эмпирических данных. Модель скоринга физических лиц может базироваться на анкетных данных заемщиков, экспертных знаниях менеджмента банка, численных оценках, полученных на статистике плохих и хороших кредитов, численных оценках, построенных на объективной региональной и отраслевой информации. В результате работы модели по оценке конкретного заемщика формируется кредитный портрет потенциального заемщика, позволяющий производить: процедуру разделения потенциальных заемщиков на плохих, которым не может быть выдан кредит, и хороших, которым кредит может быть выдан; расчет индивидуальных параметров кредитной сделки для конкретного заемщика (лимит, процент, срок, график погашения кредита); расчет риска и управление кредитным портфелем по всем ссудам, выдаваемым частным лицам.

Ключевым звеном при построении скоринговых моделей являются бюро кредитных историй. Попытки внедрения данного института в нашей стране пока не очень успешны. Развитие института кредитных бюро тормозится нежеланием крупных банков раскрывать информацию о своих заемщиках. Банки, имеющие значительную клиентскую базу по потребительскому кредитованию - такие как Ориенбанк или Точиксодиротбанк - создают собственные кредитные бюро. Причина - так называемая проблема безбилетника (free-riderproblem): от введения кредитного бюро выиграют мелкие банки, не имеющие большой клиентской базы, причем информацию о клиентах они получают с минимальными издержками. Разумеется, лидерам сегмента это не нравится, и они предпочитают не сотрудничать по линии обмена информацией со своими конкурентами. В результате проигрывает рынок, так как увеличиваются общие потери от мошенничества, а средняя ставка по кредитам растет. Вопрос о конфиденциальности информации, переданной банками в кредитные бюро, остается открытым. Пока банки не смогут поручиться перед своими клиентами в том, что эта информация не попадет в третьи руки.

В отличие от методик оценки и минимизации кредитных и рыночных рисков методики управления операционным риском стали разрабатываться относительно недавно. В Базельском соглашении от 1988 года операционный риск считался

побочным продуктом кредитного и рыночного рисков и относился к категории другие в семье рисков. В Соглашении Базель-2 операционный риск рассматривается отдельно, приводятся определение, методы его оценки, причины возникновения. Базельский Комитет считает, что операционный риск является важным риском, с которым сталкиваются банки, и что банкам нужно держать определенную сумму капитала на случай связанных с ним убытков.

На развитых рынках правильной считается централизация функции управления риском, сосредоточение ее в едином, выделенном подразделении по банку в целом. Целевая функция в части управления операционными рисками, а именно минимизация уровня операционного риска либо потерь банка от его реализации, очевидно, тоже должна быть сосредоточена в этом подразделении и рассматриваться в общем контексте риск-менеджмента банка. Тем не менее, распространенной банковской практикой является возложение ответственности за операционный риск (или за то, что конкретный банк понимает под операционным риском) на подразделения ИТ. Подходы к оценке операционных рисков стремительно развиваются в последнее время, но все же отстают по степени точности от методов измерения кредитных и рыночных рисков (даже на продвинутых рынках). Оценка операционного риска предполагает оценку вероятности наступления событий или обстоятельств, приводящих к операционным убыткам, и оценку размера потенциальных убытков. Методы, основанные на применении статистического анализа распределений фактических убытков, позволяют сделать прогноз потенциальных операционных убытков исходя из размеров операционных убытков, имевших место в данной кредитной организации в прошлом. Статистические методы и модели активно используются в случае, если вероятность наступления конкретного вида операционного риска достаточно велика, а его наступление носит на рынке массовый характер. В этом случае могут использоваться корреляционные модели, в которых функцией будет являться вероятность наступления операционного риска, а переменными - факторы, формирующие операционный риск (например, количество операций, прямо определяющее частоту ошибок персонала). Сущность балльно-весаго метода заключается в оценке операционного риска в сопоставлении с мерами по его минимизации. На основе экспертного анализа выбираются информативные для

целей управления операционным риском показатели и определяется их относительная значимость (весовые коэффициенты). Затем выбранные показатели сводятся в таблицы (оценочные карты) и оцениваются с использованием различных шкал. Полученные результаты обрабатываются с учетом весовых коэффициентов и сопоставляются в разрезе направлений деятельности кредитной организации, отдельных видов банковских операций и других сделок. Применение балльно-весового метода (метода оценочных карт) наряду с оценкой операционного риска позволяет выявить слабые и сильные стороны в управлении операционным риском. В рамках метода моделирования (сценарного анализа) на основе экспертного анализа для направлений деятельности кредитной организации, отдельных видов банковских операций и других сделок определяются возможные сценарии возникновения события или обстоятельств, приводящих к операционным убыткам, и разрабатывается модель распределения частоты возникновения и размеров убытков, которая затем используется для оценки операционного риска.

Мониторинг потерь от наступления операционного риска включает в себя анализ каждого случая, описание природы и причин, которые привели в конкретной ситуации к реализации операционного риска. Для выявления направлений, наиболее подверженных операционному риску, рекомендуется проводить пооперационное разложение процессов и технологий на их элементарные составляющие (operationalunit), для каждого из которых эмпирически или статистически определяется степень влияния на него того или иного источника риска. Указанное разложение объектов операционного риска на элементарные операции называется декомпозицией операционного риска по операциям, которые составляют каталог операционных рисков. Каталог позволяет выявить наиболее уязвимое подразделение банка. Составление каталога операционных рисков является основной задачей при построении адекватной системы управления указанным риском. Он может составляться либо самостоятельно собственными силами подразделений банка в виде так называемой технологической карты проводимых операций, либо может быть поручен внешней консультационной фирме. После составления каталога выявляются те процессы и отдельные операции, на которых в наибольшей степени концентрируются конкретные факторы риска. Затем разрабатываются мероприятия по уменьшению и ограничению выявленных рисков.

Базель-2 - Библия риск-менеджера?

На банковском рынке уже давно идут разговоры о том, стоит ли присоединяться к соглашению Базель-2. Кто-то считает, что присоединение необходимо и оздоровит отечественную банковскую систему. Иные полагают, что такая мера может напротив серьезно подорвать ее устойчивость и конкурентоспособность. И те и другие высказывают достаточно весомые аргументы. Тем не менее, нельзя оспорить тот факт, что соглашение Базель-2 - это важнейший документ, определяющий стратегию риск-менеджмента в банковской системе. В нем содержатся основные варианты расчета кредитного, рыночного и операционного риска, методы управления этими рисками и расчета достаточности капитала. Независимо от того, каким образом и когда будут внедряться эти принципы в Таджикистане (переход банков по эшелонам, применение редуцированного варианта и смягченных требований или радикальный вариант полного перехода) рано или поздно это произойдет. В конце концов, банки самостоятельно придут к системе риск-менеджмента, аналогичной определенным в соглашении принципам.

Соглашение предусматривает три поддерживающих друг друга направления регулирования достаточности капитала:

- **Минимальный размер капитала** определяется при помощи коэффициентов, учитывающих кредитный риск заёмщика, банковские рыночный и операционный риски.
- **Надзор за достаточностью капитала** предполагает эффективный контроль за адекватностью и функционированием внутренних методик банка. Этот компонент включает в себя возможность регулирующих органов требовать поддержания более высокого уровня коэффициента, чем минимально установленный, независимую оценку достаточности капитала конкретного банка при проверке банка, анализ собственной системы оценки рисков банка и возможность вмешиваться в дела банка с целью предотвратить опасное падение капитала.
- **Рыночная дисциплина**, то есть раскрытие банком полной информации о составе капитала и принятых рисках, на основании которой клиенты, банки и эксперты могли бы вынести собственное суждение о достаточности капитала.

Все эти направления представляются чрезвычайно важными в контексте построения системы риск-менеджмента. Центральной частью нововведений является модификация методики расчета коэффициента достаточности капитала: меняются правила расчета активов с учетом рисков. В действующем соглашении в определении понятия активы, взвешенные по степени риска были охвачены только кредитный и рыночный риски. Новое соглашение учитывает операционный риск при расчете достаточности капитала. Как по кредитному, так и по операционному риску предлагаются три метода повышения чувствительности к рискам, позволяющие банкам и надзорным органам выбрать для себя такие методы, которые, по их мнению, наиболее подходит для данного этапа развития деятельности банка и инфраструктуры рынка.

Литература

1. Волков, А.А. Управление рисками в коммерческом банке: Практическое руководство/-Омега-л, 2013.-156.
2. Ковалев, П.П. Банковский риск-менеджмент/-Инфра-М, 2014.-320с.
3. Кудрявцев, А.А. Интегрированный Риск-менеджмент/-Экономика, 2010-656с.
4. Титович, А.А. Менеджмент риска и страхования/МН, 2011.-287с.

Шарифзода Джалолиддин

Магистрант 2-го курса по специальности финансы и кредит во ВЭД

Финансово-экономического института Таджикистана

Sharifzoda Jaloliddin

Financial and economic institute of Tajikistan

Мировой рынок золота. Особенности мирового рынка золота

World gold market. Features of the global gold market

Аннотация

В статье рассматриваются мировых рынков золота, трансформации золота и ее влияние на экономику. Примеры работы золотодобывающей промышленности

Annotation

The article deals with the world's gold markets, gold transformation and its impact on the economy. Example soft he work of gold industry.

Ключевые слова: Рынки золота, золото, экономика, экономический рост.

Keywords: gold market, gold, economy, economic growth.

Мировой рынок золота в широком плане охватывает всю систему циркуляции этого драгоценного металла в масштабах мира - производство, распределение, потребление. Иногда это понятие рассматривается и в более узком плане - в качестве рыночного механизма, обслуживающего куплю-продажу золота как товара на национальных и международном уровнях. При этом следует иметь в виду, что, когда речь идет об основных особенностях и параметрах рынков золота обычно подразумевается, во-первых, купля-продажа наличного металла в слитковой форме и, во-вторых, оптовые методы торговли этими слитками. Соответственно, особенности торговли так называемым "бумажным золотом" анализируются в рамках деятельности золотых бирж.

Особенностями рынка золота является то, что, во-первых, золото используется фактически всеми государствами в качестве страхового и резервного фонда. Ученные государственные запасы золота, сосредоточенные в Центральном банке и резервах МВФ, составляет сегодня более 31000 т. значительная часть этих запасов может быть выставлена на продажу. Во-вторых, еще большие объемы золота имеются у населения (ювелирные украшения, монеты и др.). Часть этого золота – по крайней мере, в виде лома – также поступает на рынок. В результате вырисовывается следующая картина. Основная доля в предложении золота приходится на его добычу. Но объемы добычи обладают значительной инерционностью, соответственно предложение добытого золота из года в год имеет относительно небольшую вариацию – значительно меньшую, чем предложение золотого лома, продажа золота банками и инвесторами.[1]

Основным потребителем наличного золота является ювелирная промышленность, спрос в которой в значительной степени определяется ценой золота: чем ниже цена, тем выше спрос. Но эта закономерность действует в

периоды мирового экономического подъема, а в периоды спада спрос в ювелирной промышленности уменьшается и при относительно низких ценах.

Сложилась следующая любопытная ситуация. Золотодобытчики, поставляя основные объемы золота на мировой рынок, обладают сравнительно малыми возможностями влиять на цену товара чисто экономическими методами - изменением объемов предложения при изменениях цен. Им остается два пути. Первый из них - воздействовать на политику международных банков с целью снижения и упорядочения последними объемов регулярных продаж золота. Второй - приспособливаться к большим колебаниям цен, уметь так снижать удельные издержки в периоды падения цен, чтобы и в этих условиях обеспечить рентабельность производства.[2]

Добыча золота в мире

По данным GFMS, уже к концу 2014 года мировые запасы добытого золота составили около 159,4 тыс. тонн. Эти запасы распределены следующим образом:

- государственные ЦБ и международные финансовые организации - около 30 тыс. тонн;
- в ювелирных изделиях - 79 тыс. тонн;
- изделия электронной промышленности и стоматологии - 17 тыс. тонн;
- инвестиционные накопления - 24 тыс. тонн.

К 2015 году мировые запасы добытого золота, с учетом объемов ежегодной добычи металла, еще увеличились и составили почти 180 тыс. тонн.

Анализ мировых тенденций развития добычи и разведки золота за последние 25 лет показывает, что активно проявляются тенденции, как на увеличение, так и на уменьшение производство золота. Многократное повышение рыночной цены на золото в семидесятые годы кардинально повлияло на активность его производителей в большинстве стран мирового сообщества. Стало выгодным перерабатывать бедные и труднообогатимые руды; вовлекать в эксплуатацию забалансовые запасы (прежде считавшиеся непригодными к добыче по технико-технологическим и экономическим причинам); возобновлять эксплуатацию ранее заброшенных и "законсервированных" карьеров и полигонов, рудников и шахт;

перерабатывать техногенные отвалы многих горно-обогатительных комбинатов, содержащих определенное количество металлов (в качестве попутных компонентов или не полностью извлеченных при первичной обработке).

Коренные изменения в технологии извлечения металла за счет кучного, кучного с цианированием и биологического выщелачивания в колоннах, метода "уголь в пульпе", усовершенствования других пиро- и гидрометаллургических методов (например, автоклавного обогащения тугоплавких руд) сделали рентабельной вторичную переработку бедных руд и сохранившихся "хвостов" золотоизвлекающих фабрик с содержанием золота на уровне 1,0-0,3 г/т и менее.

Потребление золота в мире

Основные страны-потребители золота четко подразделяются на две группы. С одной стороны - это группа технически развитых стран. Они сравнительно широко используют золото в различных областях техники и промышленных отраслях, а также и для изготовления ювелирных изделий. Среди стран, лидирующих в использовании золота в технических целях: - Япония, США и Германия. Здесь золото выступает как индикатор развития высоких технологий в электронной и электротехнической, космической, приборостроительной промышленности и т.д.

Другой группой государств являются те страны, в которых львиная доля золота, а иногда и вся его масса потребляется на нужды только ювелирной промышленности. Среди них: в Европе - Италия, Португалия; в Юго-Восточной Азии - Китай, Индия и страны островной Азии (Индонезия, Малайзия); на Ближнем Востоке, Малой Азии и Северной Африки - Арабские Эмираты, Израиль, Кувейт, Египет.

На долю главного продуцента ювелирных изделий в Европе - Италии приходится 15,6% золота, использованного в мировой ювелирной промышленности; на основного азиатского производителя золотых украшений - Индию приходится 15,2% золота.

По мере того, как золото теряло свои монетарную и сберегательную функции, структура его потребления в мире по отраслям экономики начала меняться. Все больше этого металла поступает теперь на нужды промышленности. За последние 15 лет мировое потребление золота ювелирной промышленностью возросло в 2

раза – примерно до 3 тыс. тонн в год. На ювелирные изделия уходит 85 проц. всего продаваемого золота. Причем более 70 проц. от уровня мирового потребления приходится на страны Азии и Среднего Востока, традиционно любящие золотые украшения.

Велик спрос на желтый металл и со стороны других отраслей промышленности. Более половины соответствующего объема приходится на электронную промышленность (выпуск электро-, радио- и видеоаппаратуры), почти 20% поглощает зубопротезирование, остальное приходится на разнообразное промышленно-бытовое потребление – изготовление тканей с золотыми нитями, золочение одежной фурнитуры и т.д.

Общая структура потребления золота в мире в 1970 - 2012 гг., тонн*	1970	1975	1980	1984	1994	1996	2005	2006	2012
Добыча из недр	1252,7	910,2	895,7	1058,5	2209,0	2284,0	2450,0	2500,0	2613,0
Область применения:									
Ювелирные изделия	1066	516	127	819	2604	2807	2709	2190	1908
Зубопротезирование	58	63	64	51	52	55	62	60	40
Монеты, медали	91	272	201	174	75	60	37	45	315
Электроника	89	66	89	122	192	207	273	312	303
Прочее потребление (вкл. слитки и ETF)	62	57	66	53	200	348	646	663	1306
Суммарный расход	1366	974	547	1219	3361	3477	3727	3270	4406

<i>Средняя за год цена золота, \$US за 1 г.</i>	<i>1,0</i>	<i>4,2</i>	<i>19,7</i>	<i>13,0</i>	<i>11,9</i>	<i>12,5</i>	<i>14,2</i>	<i>19,3</i>	<i>54,1</i>
---	------------	------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

* - с 1970 по 1984 гг. без учета СССР и Китая.

При анализе динамики цен на золото за последние 20 лет вырисовывается следующая картина. 80-90-е годы прошлого столетия для мирового рынка золота прошли под знаком снижения цен на этот металл. Продолжительность спада цен может составлять от 2 (1984-1985 гг.) до 4-5 (1988-1992 и 1997-2001 гг.) лет. Величина спада по сравнению с достигнутым до этого пиком несколько превышает 100 долл./тр. унцию: 424 долл./тр. унцию в 1983 г. и 317,66 долл./тр. унцию в 1985 г.; 477,95 долл./тр. унцию в 1987 г. и 344,97 долл./тр. унцию в 1992 г.; 389,08 долл./тр. унцию в 1996 г. и 271,04 долл./тр. унцию в 2001 г. Последний из выделенных периодов характеризуется самыми низкими ценами и максимальной длительностью падения.

Фиксация лондонских котировок на 400-долларовом рубеже в январе-феврале 1996 года была весьма кратковременной, после чего цена золота практически все время шла вниз, достигнув 20 июля 1999 года самого низкого уровня за последние 20 лет – 252,8 доллара за тройскую унцию. Хотя к концу 1999 года цены несколько повысились, в целом тенденция к их снижению сохранялась вплоть до апреля 2001 года, когда среднемесячная цена составила 260,5 доллара за унцию. Это обусловлено многими факторами, среди которых основными были три:

- высокие объемы производства золота, как первичного, так и вторичного;
- длительный рост курса доллара по отношению практически ко всем валютам мира;
- продажа золота центральными банками некоторых стран из своих запасов.

В нормальных условиях падение цен на товар влечет за собой рост спроса (для золота – в первую очередь в ювелирной промышленности), за которым следует нехватка предложения с соответствующим повышением цен. Но финансовый кризис 1997 г. в Юго-Восточной Азии довольно неожиданно и существенно повлиял на рынок золота, удерживая цены на низком уровне. В данной ситуации

основные факторы, влияющие на изменение цен – нетто-продажи запасов центральных банков и деинвестиции отошли на второй план.

В течение последних 10 лет центральные банки ряда западных стран являются крупными нетто-продавцами золота. Частичные продажи золота из государственных резервов осуществили Нидерланды, Бельгия, Австрия, Канада, Австралия, Великобритания, Швейцария. Заявления Швейцарии, а затем Австралии и Аргентины о присоединении к числу стран-продавцов резервного металла ускорили падение цен на него в 1997 году. Опубликование планов английского казначейства о продаже на аукционах 415 тонн золота вызвало летом 1999 году обвал лондонских котировок. Стремясь переломить данную тенденцию, 26 сентября 1999 года 15 центральных банков Европы (Великобритании, Швейцарии, Швеции, Европейского центрального банка (ЕЦБ) и 11 стран Еврозоны) договорились, что стороны-участницы соглашения не входят на рынок в качестве продавца, кроме оговоренных продаж, которые в течение последующих пяти лет не будут превышать 400 тонн, после чего соглашение будет пересмотрено. В результате уже в конце сентября стоимость тройской унции золота превысила 300 долл.

Однако подъем цен оказался кратковременным, и в 2000 г. вновь наблюдается их постепенное снижение. Здесь сошлось влияние сразу нескольких факторов. Во-первых, заявленная цифра продаж - 400 т. - может быть увеличена за счет продаж золота странами, не присоединившимися к соглашению. Во-вторых, спрос на ювелирные изделия, особенно в странах Юго-Восточной Азии, уже не рос прежними темпами. А потребление золота в электронной и электротехнической промышленности является достаточно стабильным, изменение цен на золото на его объемы не влияет.

Рост цены на золото, происходящий в настоящее время на рынке, начался после террористических актов 11 сентября 2001 г., когда рухнул американский фондовый рынок. За день до трагических событий золотая унция стоила 271 долл., а уже через неделю – 293 долл. за унцию. С тех пор котировки на золото в целом неуклонно растут.

Причина повышения спроса кроется также в ухудшении геополитической ситуации на Ближнем и Среднем Востоке и усилении сомнений среди мирового

бизнеса в способности США решить нынешними методами иракский кризис. На финансовых рынках значительно усилилась тенденция к скупке золота, которое рассматривается как наиболее надежное укрытие для капитала в периоды серьезных международных кризисов. Удорожанию золота помогают также слабые позиции американской валюты. Золотодобытчикам такое положение на руку, зато ювелиры ожидают снижения спроса на украшения из этого металла.[3]

Глобальная нестабильность в экономике и политике привели зимой 2002-2003 годов к кульминации на рынке золота за весь отрезок поступательного роста его цены: подскочила с 320 до 385 долларов за унцию. Этот подъем начался в декабре 2002 года после резкого усиления курса евро по отношению к доллару США. А также в начале 2003 года, вопреки ожиданиям краткосрочной коррекции цены золота, произошел еще больший ее всплеск. Золотой рынок охватили ажиотаж и сумасшедший настрой на покупки металла, подогреваемые событиями вокруг Ирака и КНДР.

Высокая цена золота заметно сказалась на рынке лома: объем его продаж вырос за 2002 год на 14 % и достиг 778 тонн. Наибольший вклад внес в это Ближний Восток. Главная причина – в низком курсе национальных валют. Так, Египет увеличил продажу лома благодаря девальвации в 2001 году египетского фунта. Для ближневосточного региона стало выгодным продавать свое золото за доллары и, обменивая их на местную валюту, получать большую прибыль в слабых национальных валютах. Предложение со стороны официального сектора (центральные банки) оставалось последние 4 года стабильным: около 480-550 тонн золота. Более высокий уровень продаж (549 тонн) в 2002 году был вызван высокой ценой золота.

Как видно, золото не собирается сдавать позиции одного из ведущих финансовых инструментов, хотя формально желтый металл уже более тридцати лет не является синонимом денег: после отмены золотого стандарта в 1971 году с ценой золота не связана ни одна валюта, и расчеты между государствами осуществляются по форме более современной, нежели физическое перемещение слитков из одного хранилища в другое. Но золотой запас государств остается существенным фактором его мощи. Особенно заметным это становится во времена

экономической нестабильности: даже не слишком глубокий кризис с неизбежностью влечет за собой рост цен на золото. Если учесть к тому же, что объемы мирового производства золота падают, а спрос на благородный металл, напротив, должен расти (не только со стороны финансовых институтов, но и авиационной, космической, ювелирной промышленности, а также медицины), легко сделать вывод, что золотодобыча по-прежнему является выгодным и социально значимым бизнесом.

Литература

1. Андрианов, В. Золотовалютные резервы : принципы формирования, структура и эффективность использования [текст] / В. Андрианов // Общество и экономика. - 2008. - № 5. - С. 23-53.
2. Брайко В.Н., Иванов В.Н. Золото-2010 // Золото и технологии. 2011. № 2 (12) <http://info123.ru/путьШзи/до1с1Логдоу|ya-2o1o1от-па-{огекз.Мт1>
3. Борисов С.М. Мировой рынок золота: новый этап развития//Деньги и кредит. - 2004.-№8-С.32-41.

Шарофидинова Мижгона
Магистрант 1-го курса по специальности финансы и кредит во ВЭД
Финансово-экономического института Таджикистана
Халимова Розия

Магистрант 1-го курса по специальности экономическое право
Финансово-экономического института Таджикистана

Sharofidinova Mijgona
Financial and economic institute of Tajikistan
Khalimova Roziya
Financial and economic institute of Tajikistan

Исламский банк развития и его влияние на экономическое развитие
Республики Таджикистан
Islamic Development Bank and its impact on the economic development of the
Republic of Tajikistan

Аннотация

В данной статье анализируется влияние Исламского банка развития на экономическое положение Республики Таджикистан. Примеры инфузионных технических грантов и инвестиций в таких важных секторах, как государственное образование, энергетика, сельское хозяйство и другие. Кроме того, предлагается построить гидроэлектростанцию Панч с помощью кредитов и капитальных вложений ИБР и других международных финансовых институтов. Это имеет решающее значение для развития Республики Таджикистан, Исламской Республики Афганистан (ИРА) и других странах Ближнего Востока.

Annotation

This article analyzes the influence of the Islamic Development Bank on the economic situation of the Republic of Tajikistan. Examples of infusion technical grants and investments in such important sectors like public education, energy, agriculture and others. In addition, it is proposed to construct a hydroelectric Panj by means of loans and capital investments IDB and other international financial institutions. It is crucial for the development of the Republic of Tajikistan, the Islamic Republic of Afghanistan (IRA) and the other countries of the Middle East.

Ключевые слова: ИБР, инвестиции, грант, помощь, льготы.

Keywords: IDB, investment, grant, assistance, benefits.

ИБР был учреждён как международный финансовый институт в декабре 1975 года. Первоначально членами ИБР были свыше 40 стран, в их числе такие богатые как, Саудовская Аравия, Кувейт, Объединённые Арабские Эмираты и многие другие. Достаточно сказать, что Саудовская Аравия владеет ценными бумагами первой экономики мира, т. е. США, на сумму более 700 млрд. долл. и в состоянии разрушить одновременно его финансовую систему, да и мира в целом, в отношении к доллару.[1]

В декабре 1996 года Маджлиси Оли Республики Таджикистан ратифицировал Устав ИБР и республика подписалась на 2,5 млн исламских

динаров, что составляет 0,06 от общего количества акций. Следует отметить, что уставной капитал ИБР составляет 6 млрд исламских динаров (8,2 млрд. долларов США), а акционерный капитал - 4,1 млрд. динаров (5,56 млрд. долларов США).[2]

Первую финансовую помощь сектору образования в РТ ИБР оказал в 1998 году грантом технической помощи. Грант был использован для организационной поддержки и структурных преобразований Министерства образования РТ в областях повышения квалификации, внедрения новых педагогических технологий, учебников и программ для дальнейшего углубления реформы начального образования и для осуществления преобразовательных процессов в стране. Она также позволила министерству осуществить планы реорганизации и улучшить качество учебников и пособий для учащихся и студентов. Помощь позволила оборудовать министерство современными компьютерами, аудиовизуальными и коммуникативными средствами.

Важным проектом ИБР в Республике Таджикистан явился проект - Строительство малых ГЭС в сельской местности.

По данному проекту ИБР предоставил грант технической помощи для строительства малых ГЭС в сельской местности. Доля Правительства РТ в гранте составила 22,5%. По проекту в республике строятся и будут построены 10 малых ГЭС в отдалённых районах страны. Данный проект преследует следующие цели:

- надёжное обеспечение электроэнергией отдалённых населённых пунктов страны,
- освоение гидроэнергетических ресурсов малых горных рек.

Выполнение Проекта осуществляется на основании кредитного соглашения между Правительством РТ и ИБР от 18.04.2004 года.

Такие малые ГЭС построены и строятся:

- Марзич в Айнинском;
- Сангикар в Раштском;
- Фатхобод в Таджикабадском;
- Питавкул в Джиргатальском;
- Харма в Бальджуванском районах и некоторые другие.

Общая мощность малых ГЭС составит почти 8000 кВт, а годовая выработка электроэнергии на них ожидается в объеме около 48 млн. квт.ч.

В 2001 году Правительство РТ и ИБР подписали грант технической помощи для повышения потенциала Национального банка Таджикистана с долей республики 15,5 %.

Осуществление данного проекта позволило решить следующие задачи:

- построение и улучшение институциональной способности страны по реформированию банковского сектора,

- улучшение кадрового состава Национального банка, подготовка банковских служащих по разработке и реализации устойчивой макроэкономической и финансовой политики,

- повышение роли Национального банка в области надзора, подготовки кадров, техническое переоснащение,

- предоставление помощи в приватизации средних и крупных предприятий.

Наша страна за прошедшее время получила помощь в виде льготных кредитов и технической помощи на сумму порядка 325 млн. долларов США для использования в областях медицины, электроэнергетики, народного образования, реструктуризации банковской системы, инвестиции на строительство автодорог Мургаб – Перевал Кульма, Куляб – Калаи–Хумб и другие.

Сегодня общая сумма работающих (активных) проектов в сферах энергетики, транспорта, водоснабжения, здравоохранения и образования составляет более 190 млн. долларов США.

При встрече Президента Республики Таджикистан Эмомали Рахмона с Президентом ИБР доктором Ахмадом Мухаммадом Али, которая состоялась 4 января текущего года в Саудовской Аравии, была дана высокая оценка инициативе ИБР относительно выделения 70 млн. американских долларов для участия в реализации проекта CASA – 1000 при строительстве таджикского участка.[3]

На реализацию таджикской части проекта CASA - 1000 потребуется свыше 300 млн. долларов США. Проект предполагает строительство линий

электропередачи для поставок электроэнергии из Таджикистана и Кыргызстана в Афганистан Пакистан.

Предполагается построить 2 ЛЭП - Линию переменного тока протяжённостью 115 км из Регара до ГЭС Сангтуда–1 и линию постоянного тока длиной 116 км из Сангтуды до границы Исламского государства Афганистан.

Также нужно будет на территории нашей страны установить переменную – постоянную конвертерную подстанцию. Это очень дорогостоящий объект. Её оборудование оценивается порядка 150 млн. долларов США.

По данным Республики Таджикистан финансовыми партнёрами нашей страны для реализации таджикской части проекта CASA – 1000 являются Всемирный банк, Правительство США, ИБР и некоторые другие арабские фонды и международные финансовые институты.

Так, Всемирный банк одобрил грант в размере 45 млн. долларов США. Доля Правительства РТ составляет 15 млн. долларов США, Правительство США выделяет 7,5 млн. долларов, посредством USAID, а ИБР выделяет 70 млн. долларов США.

На наш взгляд, следует особо отметить поддержку ИБР аграрного сектора Республики Таджикистан.

По состоянию на 2014 год из общей стоимости инвестиционных проектов (117 млн. 139 тыс. долларов США) 33,9 % или 39,7 млн. долларов США направлены на сектор сельского хозяйства и ирригации.

Наибольший объём инвестиционных средств ИБР в 2014 году был освоен в Хатлонской области - 4570 тыс. долларов США или 67,4 % от годового объёма. В основном это связано с реализацией таких инвестиционных проектов, как (Проект орошения земель Дангаринской долины, 2-я фаза), общей стоимостью 30831 тыс. долларов США, освоение средств по которому в 2014 году составило 2729 тыс. долларов США и ряд других проектов.

Наиболее важной операцией ИБР в РТ был проект «Реконструкция и достройка средних школ». Проект состоял из двух частей - строительные – монтажные работы и приобретение мебели и оборудования. В ходе реализации проекта построены семь школ от 15 до 30 классов, лабораторий, библиотек,

мастерских, спортзала, учительских, лингафонных кабинетов, медпунктов, котельной и других помещений. Успешно выполнена и вторая часть проекта. Реализуется вторая и третья фазы проекта.

ИБР очень успешный и богатый банк. РТ следует и далее развивать сотрудничество с этой и другими международными финансовыми организациями. Это несомненно выгодно нашей стране. Совместно с Исламской Республикой Афганистан необходимо добиться участия ИБР и других международных финансовых организаций на строительстве гидроузла на реке Пяндж, на границе с ИРА, самой мощной гидроэлектростанции /мощностью почти 5 МВт/. Кроме того это даст возможность ИРА освоить значительное количество земель и тем самым снизит напряжённость производства опийного мака и наркотиков.

Литература

1. Лалбеков И. Л., Сайисмонов Р. С. – «Исламский банкинг: Исламская финансовая система и инструменты». - Душанбе, 2010, 184 стр.
2. Худоев М. Н., Наджмиддинов С. М. – «Бюджетный сектор». - Душанбе.: «Ирфон», 2010, 394 стр.
3. <http://www.president.tj/ru/node/10557>

Шералии Сайдали

Магистрант 2-го курса по специальности менеджмент

Финансово-экономического института Таджикистана

Sheralii Saydali

Financial and economic institute of Tajikistan

Сегментация неформальных рынков: новая парадигма институциональных ограничений.

Segmentation of the informal market: new paradigm institutional constraints

Аннотация

Сегментация неформальных рынков, основывается главным образом на использовании критериев нарушения, каких-либо нарушений закона и прав других хозяйствующих субъектов. В матричной форме, показано на рисунке 1. Определенное место в рассмотрении уделено вопросам истории возникновения, причины, измерения решений, а также другие.

Annotation

The paper version is segmentation of informal markets, based essentially on the use of criteria violations no violations of the law and the rights of other economic agents. In matrix form, it is shown in Figure 1. Designated in the consideration given to questions of history of occurrence, causes, measurement solutions, and others.

Ключевые слова: роль и значения неформального сектора; влияния неформальный сектор в экономики страны; отрицательные последствия; положительные последствия; пути решения

Keywords: the role and importance of the informal sector; the impact of the informal sector in the national economy; adverse effects; positive consequences; solutions

Здесь под правовой экономикой, или неформальными "белыми рынками", понимается экономическая деятельность, которая не фиксируется в контрактах, но в то же время не нарушает ни действующих законодательных норм, ни прав других субъектов хозяйственной деятельности (например, натуральное производство или внутрисемейный наём). Под внеправовой экономикой, или "розовыми рынками", понимается экономическая деятельность, не престаупающая рамки действующего законодательства в силу того, что находится в нерегламентированных законом зонах, но при этом систематически нарушающая права других хозяйственных агентов (например, нарушение экологической безопасности, деятельность "финансовых пирамид" в середине 1994-х годов). Под полуправовой экономикой, или "серыми рынками", понимается экономическая деятельность, цели которой соответствуют законодательству, но сама она периодически выходит за пределы

правового поля (например, многочисленные способы ухода от налогов, работа без патента и т.п.). Наконец, под нелегальной криминальной экономикой или "черными рынками", понимается экономическая деятельность, запрещенная законом, систематически его нарушающая (наркобизнес, торговля людьми, оружием, ракет и т.п.), Сам же рынок понимается не как универсальная схема, а как эмпирический объект, конституируемый совокупностью институциональных ограничений, к которым относятся в первую очередь два рода институтов: права собственности и деловые (в том числе контрактные) отношения. Права собственности определяют общие условия хозяйственной деятельности (включая правила доступа к ресурсам, способы оценки ресурсов, права использования ресурсов и формы защиты ресурсов). В свою очередь, деловые отношения определяют условия индивидуального взаимодействия между экономическими агентами (включая поиск и отбор деловых партнеров, заключение деловых соглашений, контроль за соблюдением деловых отношений и поддержание деловых соглашений применение санкций). Институциональные ограничения при этом подразделяются на формальные (законы и другие регулирующие нормативные акты, а также письменные деловые контракты)

		Закон	
		Не нарушен	Нарушен
Права другого хозяйственного агента	Нарушены	Внеправовая экономика, или "розовые рынки" (outof- laweconomy - pink markets)	Нелегальная криминальная экономика, или "черные рынки" (non- legalcriminal economy - black markets)

	Не нарушены	Правовая экономика, или неформальные "белые рынки" (legal, rule-of-law economy whilemarkets)	Полу правовая экономика, или "серые рынки" (semilegaleconomy - greymarkets)
--	-------------	--	---

и неформальные (общие нормы и межперсональные деловые сети).[1]

При всей кажущейся объективности приведенного варианта сегментации неформального сектора отмечу серьезный недостаток, делающий его применение для условий Таджикистана, на мой взгляд, некорректным. Он заключается в парадоксальной попытке описать *неформальную экономику* с использованием, по сути, только *формальных институциональных ограничений* (закон, права хозяйственных агентов) и тем самым в абсолютизации закона и прав хозяйственных агентов вне рассмотрения этих категорий в корреляции с таким неформальным институциональным ограничением, как нормы, обычаи, мораль. И даже если понимать категорию "права других хозяйственных агентов" более широко, чем "права субъектов хозяйственной деятельности, связанные контрактными отношениями", остается своеобразное "неразминированное поле" идеализации и абсолютизации категории "закон".

В каком смысле здесь используется понятие *абсолютизации* и *идеализации* закона?

История не только нашей страны (но нашей страны в особенности) дает много примеров того, как законы, существующие на протяжении какого-то периода, в определенный момент времени "официального всеобщего прозрения" кардинально пересматриваются, и то, что еще вчера могло караться самым жестоким образом, сегодня начинает восприниматься как норма.

Таким образом, с одной стороны, существуют нормы общечеловеческой морали (хотя они также могут значительно отличаться для отдельных человеческих

сообщество как неписанные законы, вырабатываемые данным сообществом в качественных истин ("не убий", "не укради", например), с другой - есть законы, написанные конкретными людьми. [2]

А приоритет нередко предполагается (в частности, в рамках предлагаемого выше варианта сегментации неформального сектора), что законы, "писанные людьми", должны отражать суть неписанных законов общечеловеческой морали с целью регулирования взаимодействия в конкретных сферах деятельности. Однако в реальной жизни создание законов происходит под влиянием конкретных "групп давления", выразители интересов которых могут просто совершать ошибки или их нравственные ценности могут быть деформированными и входить в конфликт с "вечными ценностями". В результате мы получаем комплекс нежелательных последствий следующих типов:

- закон сам по себе несовершенен и носит антинравственный характер. Например, в принципе запрещается частная инициатива предпринимательской деятельности (хотя в условиях общества коммунистической морали этот закон является вполне моральным), или она регламентируется таким образом, что субъект хозяйственной деятельности изначально ставится в условия, толкающие на нарушения закона (вспомним, например, 80-рублевые зарплаты работников овощных магазинов и мясокомбинатов недалекого советского прошлого или бремя современного отечественного налогообложения, ставшее уже "притчей во языцах");[3]

- законы, отражая в той или иной мере разные в пределах здравого смысла точки зрения на какую-либо проблему, могут противоречить один другому, и эти противоречия как широко распространенная практика носят также антинравственный и характер, закладывая прочную основу для их двусмысленного толкования;

- правоприменительная практика в условиях существования вышеуказанных проблем сама по себе становится полем генерирования ситуаций анти нравственного порядка. Помимо откровенного целенаправленного использования "аморальных" законов или их противоречий в корыстных интересах отдельных лиц и групп, игнорирующих интересы других, возникают ситуации, когда добросовестное следование стражами порядка букве закона само по себе вступает в конфликт с "вечными ценностями".

Понимая, что тем самым из довольно четко расчерченного поля формальных ограничений мы переходим на зыбкую почву *схематизации неосязаемого*, тем не менее отметим, что попытка структуризации любой сложной проблемы хороша уже тем, что в рамках соответствующей объяснительной модели можно попытаться рассмотреть более четко собственно структуру проблемы. В свою очередь, это может послужить основанием для разработки проектов ее решения. Образовавшиеся восемь комбинаций факторов можно сгруппировать попарно в контексте "моральной" или антинравственной их оценки.[4]

1- "Моральная" правовая экономика (неформальные "белые" рынки) - экономическая деятельность, не фиксируемая в контрактах, но в то же время не нарушающая ни действующих законодательных норм, ни прав других субъектов хозяйственной деятельности (например, натуральное производство или внутрисемейный найм).

От своего антипода - **"аморальной" правовой экономики (или "квазибелых" рынков)** эта деятельность отличается тем, что взаимоотношения агентов не отягощаются также и никакими нарушениями норм, традиций, морали, которые могут проявляться в частности, в *субъективных ощущениях, как минимум, одного из них в отношении справедливости и "моральности" этих взаимоотношений* (например, все взаиморасчеты осуществляются по взаимному согласованию и к обоюдному удовлетворению). Другим примером "квазибелых" рынков может служить деятельность консультантов, пренебрегающих этические профессиональные нормы (например, рекомендуя клиенту закупить оборудование, с продажи которого они получают свою "премию", о которой клиенту не сообщается).

2. "Моральная" внеправовая экономика ("розовые" рынки) - экономическая деятельность, не пренебрегающая закон, поскольку находится в нерегламентированных законом зонах, содержащая в себе элементы нарушения прав другого хозяйственного агента, но эти нарушения находятся в пределах принятых в данном обществе норм общечеловеческой морали. Соответственно, антиподом этому типу экономических отношений или **внеправовой "аморальной" экономикой ("красными" рынками)**, на наш взгляд, является экономическая деятельность, также не пренебрегающая закон по причине непопадания в регламентируемые им зоны, но нарушающая права других субъектов хозяйственной

деятельности *в комбинации с нарушением норм общечеловеческой морали*. С этих позиций приведенные примеры сегментации в варианте Хамидова (деятельность "финансовых пирамид" или работа предприятий, приводящая к нарушению экологической безопасности) относятся именно к "красным" рынкам.

Примером "розовых" рынков может служить функционирование предприятий, приводящее к нарушению прав других хозяйственных агентов в силу необходимости противостоять им, так как последние также ведут себя некорректно с точки зрения как моральных норм, так и, возможно, законодательства. Это происходит в силу недостаточной его четкости, согласованности или неадекватной правоприменительной практики, в условиях, когда хозяйствующие субъекты не находят у соответствующих государственных структур адекватной оценки нарушающих мораль законодательство действий (например, принятие компаниями встречных мер при проявлениях недобросовестной конкуренции со стороны агрессивного конкурента).

3. "Моральная" полуправовая экономика ("квализерые" рынки) –экономическая деятельность, цели которой соответствуют законодательству, но сама она периодически выходит за его пределы (например, многочисленные способы ухода от налогов, работа без патента и т.п.) с одновременным выдерживанием требований нравственных норм. От своего **"аморального" антипода - "настоящих" "серых" рынков** эта деятельность отличается тем, что производимая продукция отвечает всем требованиям качества и безопасности - как физической, так и духовной.

4. Наконец, пожалуй, самый неоднозначный сегмент - "моральная" нелегальная экономика, или "квализерные" рынки(или, если угодно, доброкачественная опухоль на теле экономики). Это экономическая деятельность, приводящая к нарушению закона и прав другого хозяйственного агента, но, в отличие от своего **криминального антипода - нелегальной экономики ("черных" рынков)**, или злокачественных экономических опухолей (торговли людьми, рэкета, производства и торговли оружием и наркотиками и т.п.), не вступающая в конфликт с нравственными нормами, поскольку этот тип деятельности вызван тем, что аморальны и/или противоречивы и/или несовершенны сами законы, либо правоприменительная практика их выполнения. К этому достаточно спорному сегменту, по-моему, могут быть отнесены такие виды нелегальной в принципе

деятельности, как продажа оружия физическим лицам для их самообороны от криминальных структур и т.п.

Проведенная сегментация неформального сектора, на наш взгляд, фиксирует социальную природу экономических отношений. Она помогает осознать важность и приоритетность в условиях существующего дисбаланса в социально-экономической структуре нашего общества целенаправленных мер государства, направленных на приведение в адекватное состояние законодательной и нормативно-правовой базы предпринимательской деятельности с одновременной ее либерализацией, в особенности в сфере налогообложения, *и только после этого* - ужесточение правоприменительной практики контроля предпринимательской деятельности.

Утверждения, подобные известному выражению Ш. Джонмамадова о том, что либеральные реформы в Таджикистане могут происходить только при ужесточении режима, ибо в народе они связаны со слабостью власти, никак не должны служить для оправдания политики введения "железной руки" при псевдолиберальных реформах.

Литература

1. Колесников А., Колесникова Л. Малый и средний бизнес эволюция понятий и проблема определения // Вопросы экономики. 1996. №7.
2. О "нравственных" выводах теории экономики предложения, касающихся проблемы чрезмерного налогообложения, см., например, [Сумароков, 1996].
3. Чернышев С Б Время каменных бурь Лекции, прочитанные в Высшей школе экономики
М., 1998 (www/russ. ru).
4. PROMEESE Profiles of Management Excellence in European Small Enterprises A European Research

Проблемы развития внешнего долга Республики Таджикистана в условиях рынка.

Problems of development of the external debt of the Republic of Tajikistan to the market conditions.

Аннотация

Острота проблем, связанных с изменениями связано с ростом нестабильности и неопределенности на внешних финансовых рынках, новой волны высокой вероятности глобального кризиса в экономике и на финансовом рынке.

Экономика Таджикистана теперь зависит от узкого сегмента мирового финансового рынка, обеспечивая его льготное финансирование. Она идет в текущих программ наднациональных международных финансовых институтов, таких как Всемирный банк, МВФ и других региональных финансовых институтов, как ЕБРР, АБР, ИБР и так далее. Льготное финансирование, кроме того, осуществляется в рамках двусторонних соглашений Таджикистана.

Annotation

The severity of the problems associated with changes in conditions worse associated with the growth of instability and uncertainty in the external financial markets , the new wave of the high probability of the global crisis in the economy and in the financial market .

Tajikistan's economy is now dependent on a narrow segment of the global financial market , providing its concessional financing . It goes in the ongoing country programs of a supranational international financial institutions like the World Bank , IMF and regional financial institutions as EBRD , ADB, IDB and so on . Concessional financing , in addition, is carried out in the framework of bilateral agreements of Tajikistan.

Ключевые слова: Внешний долг, финансирование, бюджет, темп роста, кредиты.

Keywords: External debt, finance, budget, growth rates loans.

Острота проблемы связана с изменениями условий в худшую сторону связанных с ростом нестабильности и неопределенности на внешних финансовых рынках, высокой вероятности новой волны мирового кризиса в экономике и на финансовом рынке. Ее признаки на лицо и уже дают о себе знать в ряде стран, включая США и Западную Европу в виде рецессии и замедления темпов ВВП, долгового кризиса. Это обуславливает существенное ухудшение доступности и привлечения внешнего финансирования для Таджикистана. Тем самым увеличиваются риски для успешной реализации программы развития Тысячелетия, стратегических национальных программ, которые направлены на снижение уровня бедности, роста занятости и повышения благосостояния населения страны в целом через обеспечение высоких темпов экономического роста. Это обуславливает необходимость формирования внутреннего потенциала для плавного и сбалансированного перехода к использованию преимущественно коммерческого финансирования.[1] Это возможно путем выхода непосредственно на мировой финансовый рынок, где имеются разнообразные финансовые средства и источники удовлетворяющие все виды потребностей в заемном и иных формах финансировании.

Экономика Таджикистана ныне является зависимой от узкого сегмента мирового финансового рынка, обеспечивающей ее льготное финансирование. Оно идет в рамках реализуемых страновых программ развития как наднациональными международными финансовыми организациями как ВБ, МВФ, так и региональными финансовыми организациями как ЕБРР, АБР, ИБР и т. п. Льготное финансирование, помимо этого, осуществляется и в рамках двухсторонних договоров Таджикистана и такими странами как Китай, Россия, Казахстан и т. д.

Анализ объемов инвестиций в экономику Таджикистана по всем ее источникам, за исключением внутренних кредитов, показывают, что внешняя компонента составляет не только значительную долю, но и выполняет стабилизирующую функцию (внешняя подушка безопасности) для сохранения

макроэкономической стабильности экономики. Так, за период 2002–2011 годы, по данным Государственного Комитета по инвестициям и управлению государственным имуществом, из общего объема инвестиций в 2,1 млрд. долларов США, на внешние источники приходится 94,4 %. В среднем, ежегодный объем внешних инвестиций составляет 420 млн. долларов США.[2] Однако, возможности государственного бюджета страны по обслуживанию внешнего заимствования, сильно ограничены. Это связано с такими факторами как слабым функционированием налоговых органов, сбором налогов и их администрированием, ростом совокупного налогового бремени, так и приближением сформированного совокупного государственного долга (включая внешний и внутренний) к критическим пороговым значениям (норма 40 %). Объемы совокупного общего внешнего долга Таджикистана, с учетом частного негарантированного внешнего долга (в 2008 г. 898, 7 млн. долларов США), превышают 2 250 млн. долларов США или 44,1 % к ВВП (4, с. 5). Уровень внешнего государственного долга Таджикистана составлял 32,2 % ВВП на начало 2012 г.[3] Ныне, часть внешних заимствований, помимо реальных вложений в экономику и социальную сферу, направляются на реструктуризацию существующего внешнего долга, поддерживая его снижающееся качество путем перенесения долговых обязательств на долгосрочный период – до 2030 годы. На облегчение текущего долгового бремени направлены меры и по списанию части долгов, в том числе со стороны МВФ. В этих рамках, уже часть международных финансовых организаций, в частности Азиатский банк развития, осуществили переход от предоставления льготных кредитов Таджикистану к полному выделению финансовых средств на реализацию программ развития на беспроцентной основе, т. е. с грантовой составляющей, имеющей немонетарный характер.

Улучшение стабильности управления внешним долгом стало возможным благодаря постоянным усилиям Правительства Таджикистана по реструктуризации долга при помощи переоформления, списания и обмена долга на активы. На основе недавнего одобрения новой стратегии управления государственным долгом на 2009-2011 гг., сейчас усилия направлены на закрепление достигнутого и на предотвращение повторения проблемы нестабильности управления внешним долгом. Поэтому все новые кредитные потоки (за исключением частного и

негарантированного долга) поступают из многосторонних источников с высокими льготными условиями, долгосрочным периодом погашения и низкими процентами. «На сегодня самым крупным кредитором Таджикистана остаётся Китай, на него приходится \$891 млн. из общего объёма внешнего долга. Все эти средства направлены на строительство инфраструктуры в Таджикистане, т.е. на реальную экономику – это сектор энергетики, дорог и транспорта. Все кредиты - льготные и мы скитайским Эксимбанком пришли к решению, что льготный период кредитов, выданных Таджикистану, будет увеличен с 5 до 9 лет», - отметил он.

В структуре корзины внешнего долга объём непосредственного долга правительства Таджикистана составляет \$1 млрд. 930,62 млн., что составляет 22,9% ВВП.

По состоянию на начало октября общая сумма внешнего долга Таджикистана превысила 2 миллиарда долларов. Об этом сообщила пресс-служба Министерства финансов Таджикистана. По данным Минфина, долги с государственной гарантией насчитывают 19,3 миллиона долларов, долги государственных предприятий, у которых нет государственных гарантий, составили 31,5 миллионов долларов. [4]

Долг Международному валютному фонду для сохранения равновесия выплат, которые выполняют функцию обеспечения Национального банка Таджикистана, составляет 152,4 миллиона долларов. Привлеченный долг НБТ составляет 17,4 миллиона долларов. Отмечается, что в начале текущего года объём внешнего долга составил 2,1 миллиарда долларов, что составило 25,7% к ВВП Таджикистана. Низкий уровень долга позволит обеспечить финансовую стабильность страны, а также направить средства, на своевременное обслуживание долга, и эффективную реализацию приоритетных проектов развития.

Таджикистан прошел большой путь в совершенствовании управлением внешним долгом, вследствие чего теперь относится к странам с умеренной задолженностью. Эти достижения стали возможными благодаря проведению политики прямых переговоров с двусторонними кредиторами, а так же списанию долга МВФ, в рамках «Инициативы по облегчению бремени многосторонней задолженности» для стран с чрезмерным уровнем долга и низкими доходами на душу населения. Упорство и настойчивость дали результаты: проведены реструктуризация, списание и обмен долгов на активы, что позволило значительно снизить бремя государственного долга. Для закрепления достигнутого, разработана

среднесрочная стратегия управления государственным долгом, которая поможет определить основные параметры устойчивости. Стратегия позволит обеспечить постоянный поток ресурсов, удерживая в то же время долг на устойчивом уровне. Основываясь на ключевых критериях устойчивости долга, настоящая стратегия ограничит приток не льготного кредитования внешнего долга независимо от его характера с целью сбалансирования и минимизации его темпа роста. В соответствии со стратегией предоставление государственных гарантий будет осуществляться только для тех проектов, которые имеют четкую технико-экономическую обоснованность и являются абсолютно приоритетными, то есть имеющими значительный вклад в реальный сектор экономики.

Литература

1. Анализ инвестиционного климата и привлечения инвестиций в Республику Таджикистан. Душанбе, 2012. С. 35. <http://www.gki.tj/ru/262/>
2. Банковский статистический бюллетень — август 2012.
3. Сайт Национального банка Таджикистана, http://www.nbt.tj/ru/news_right/?ELEMENT_ID=11118, (22.01.2013).
4. Отчет о состоянии негарантированного внешнего долга и иностранных инвестиций Республики Таджикистан за 2008 год. Душанбе. 2009. С.17. http://www.nbt.tj/ru/payments_balance/chastn_negar_dolg/, (25.02.2013).

Юлдошев Шавкат

Магистрант 2-го курса по специальности финансы и кредит во ВЭД

Финансово-экономического института Таджикистана

Yuldoshev Shavkat

Financial and economic institute of Tajikistan

Экономика Японии. Этапы развития японской экономики.

Japan's economy. Stages of development of the Japanese economy.

Аннотация

Автор рассматривает основные принципы японской экономики. Какие причины повлияли на резкое развитие экономики.

Annotation

This author considers the fundamentals of the Japanese economy. As it developed and developing Japan's economy.

Ключевые слова: Экономика, ВВП, инфляция, платежный баланс, инвестиции.

Keywords: Economy, GDP, inflation, balance of payments, investments.

После Второй мировой войны сотрудничество правительства с промышленниками, трудовая этика, применение высоких технологий и сравнительно низкие расходы на оборону (1% ВВП) помогли Японии стать промышленно развитой страной. Двумя основными движущими факторами для послевоенной экономики Японии стали тесные взаимосвязи между производителями, поставщиками и дистрибьюторами, известные как keiretsu, и гарантия пожизненной занятости для значительной части городского населения. Оба этих движущих фактора в настоящее время теряют эффективность под воздействием высокой конкуренции со стороны глобальных рынков и внутреннего демографического изменения. Промышленный сектор Японии в большой степени зависит от импортного сырья, материалов и топлива. Промышленные районы:

Токио — Иокогама, Осака — Кобе и Нагоя, на которые приходится более 50 % доходов обрабатывающих отраслей; г. Китакусю на севере о. Кюсю. Наиболее отсталые в индустриальном отношении Хоккайдо, северный Хонсю и южный Кюсю, где развиты черная и цветная металлургия.[1]

Главным структурным фактором является наука и образование, поэтому им уделяется особое внимание. Согласно государственной программе развития национальной системы научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) был осуществлен переход от импорта технических достижений в разработке собственной системы НИОКР. Осуществлены кардинальные меры по совершенствованию подготовки кадров и дальнейшего развития международного научного сотрудничества. Были созданы крупные научные центры, занимающиеся разработками в области физики твердого тела, атомной энергетики, физики плазмы, новейших конструкционных материалов, космических роботов и др.. К лидерам мировой экономики относятся такие японские компании, как «Тойота Моторс», «Мацусита Электрик», «Сони корпорейшин», «Хонда Моторс», «Тошиба», «Фудзицу» и др.. Средний и малый бизнес эффективно функционирует во всех сферах. Он является самым активным и самым стабильным элементом рынка в развитии конкуренции, повышении конкурентоспособности товара. Почти 99 % японских компаний относятся к сфере малого и среднего бизнеса. Особенно велика их роль в автомобильной, электронной и электротехнической отраслях.

Крошечный аграрный сектор значительно субсидируется и всячески защищается, поэтому урожаи в Японии самые высокие в мире. Япония полностью обеспечивает себя рисом, однако импортирует приблизительно 60% продовольствия (при оценке по потребляемым калориям). Сельскохозяйственные угодья Японии составляют около 13% ее территории. Более половины этих угодий — заливные поля, используемые для рисоводства. В среднем, одно фермерское хозяйство обладает 1,8 га пашни. Для Хоккайдо этот показатель составляет 18 га, а для остальных 46 префектур — 1,3 га. Японии присуще интенсивное сельское хозяйство, поскольку сельскохозяйственные угодья преимущественно малые. Они обрабатываются многими фермерами, как правило без применения большой сельскохозяйственной техники, с использованием природных или химических

удобрений. Поскольку в стране не хватает равнинной земли, много угодий расположены на террасах на склонах гор, что также затрудняет использование техники.[2]

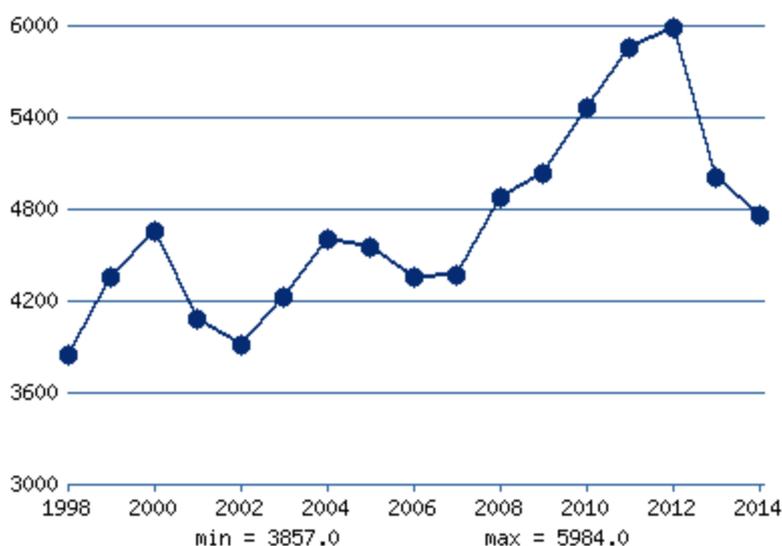
Япония имеет один из самых больших в мире рыболовных флотов, который обеспечивает почти 15% мирового улова. Три десятилетия реальный экономический рост в стране был внушительным - 10% в среднем в 1960-ых годах, 5% - в 1970-ых и 4% - в 1980-ых. Рост ВВП заметно замедлился в 1990-ых и составляя в среднем только 1,7%. В значительной степени это произошло по причине неэффективных инвестиций и ценового пузыря в конце 1980-ых, в результате чего компаниям потребовалось значительное время, чтобы уменьшить излишнюю долговую нагрузку, капитал и трудовые ресурсы. С учетом паритета покупательной силы валют, Япония в 2010 году оказалась третьей по величине экономикой в мире после США и Китая, который превзошел Японию в 2001 году. Перед 2008 годом японский финансовый сектор не был в значительной степени с ипотечными кредитами и их производными инструментами и выдержал начальный эффект мирового кредитного кризиса. Однако затем на экономике страны сказалось уменьшение производственных инвестиций и спроса на японские товары на мировых рынках.

Правительственные расходы стимулировали экономику и помогли Японии восстановиться после кризиса в конце 2009 года и в 2010 году. Правительство предложило открыть сельскохозяйственный сектор и сферу обслуживания для большей иностранной конкуренции и стимулировало экспорт через соглашения свободной торговли. Вместе с тем, в японском обществе продолжаются обсуждения по вопросу реструктуризации экономики и финансирования новых программ стимулирования экономики перед лицом трудного финансового положения страны. Огромный государственный долг Японии, который превышает 200% ВВП, постоянная дефляция, нестабильность экспорта для стимулирования экономического роста, старение и сокращение населения - это главные долгосрочные проблемы для экономики Японии.

11 марта 2011 года землетрясение силой 9.0 баллов и последующие за ним цунами опустошили северо-восточное побережье Острова Хонсю, смыв здания и

инфраструктуру на участке в 6 миль от побережья, убив тысячи людей и сильно повредив несколько атомных электростанций, оставили без крова больше чем 320000 человек, а миллион домашних хозяйств без питьевой воды.

ВВП Японии, млрд. долларов США



Источник - [CIA WorldFactbook](#)

Другие показатели экономики Японии

Радиационные утечки в Фукусиме атомная электростанция Daiichi стали причиной массовой эвакуации и создания беспилотной зоны - для самолетов в пределах 12,5 миль завод, а позднее - в пределах 19 миль. На расстоянии 100 миль от АЭС в образцах воды, молока, рыбы, говядины и определенных овощей был найден радиоактивный иод-131 в таких количествах, которые делают эти продукты непригодными к потреблению и создать опасность долгосрочного загрязнения области. Уменьшение выработки электроэнергии и разрушение инфраструктуры привели к спаду деловой активности на Острове Хонсю, а также стали причиной падения на фондовом рынке на 10% за один день.

Чтобы стабилизировать финансовые рынки, Банк Японии субсидировал более 325 млрд. долл. в экономику страны. Оценки ущерба от землетрясения колеблются от 235 до 310 млрд. долл. Эксперты полагают, что в результате землетрясения и цунами ВВП Японии может потерять до 1% роста в течение 2011 года.

Период 1940—60-х годов. Условия и факторы развития

В период после Второй мировой войны Япония выделялась среди всех промышленно развитых стран высокими темпам прироста производства и

производительности труда. За 1950-80-е годы она превосходила их в два раза. Японский ВВП на душу населения увеличился в 19,5 раза. Среднегодовой темп прироста равнялся 7,7%, или был в 4 раза выше, чем в США, и в 7,7 раз выше, чем в Британии. Японская экономика только дважды в 1975 и 1993 гг. испытала сокращение производства валового продукта, обычно в низшей фазе экономических циклов происходило лишь снижение темпов его роста. Важной причиной устойчивых темпов экономического роста выступала своевременная структурная перестройка экономики, которая обуславливала нивелировку процесса перенакопления капитала. Длительное превосходство в темпах роста связано с большими масштабами обновления производственного аппарата. Данные процессы сопровождались глубокими сдвигами в социально-экономической структуре.

После поражения Японии во Второй мировой войне Верховный штаб союзных войск определил курс проведения экономических реформ. Согласно линии Доджа (экономический советник американской администрации) в первые послевоенные годы была установлена система приоритетных производств, необходимых для восстановления экономики. В их число вошли базовые и инфраструктурные отрасли, включая черную металлургию, каменноугольную промышленность, электроэнергетику, железнодорожный и морской транспорт. Для их развития использовались методы прямого контроля, такие, как установление низких цен, компенсация разницы в ценах, преимущественное кредитование, квотирование импортных товаров.

В первой половине 1950-х годов проводилась политика рационализации производства, в рамках которой обновлялось оборудование базовых отраслей. Во второй половине 1950-х годов к ним добавились новые отрасли — производство синтетических волокон, нефтехимия, электротехника. В качестве главных инструментов этой политики использовались кредиты правительственных финансовых институтов, а также различные налоговые льготы. В этот период были разработаны и последовательно претворены в жизнь мероприятия по комплексному стимулированию экспортного производства, включая создание специальных организаций для предоставления кредитов, страхования

внешнеторговых операций. Осуществление этой политики укрепило внешнеторговые позиции страны и позволило затем провести либерализацию внешнеэкономических связей.

Важные целенаправленные реформы были проведены в социально-экономической и политической сферах. Преобразования послевоенных лет легализовали организации трудящихся, покончили с феодальными пережитками в отношениях между трудом и капиталом. Аграрная реформа практически ликвидировала феодальное землевладение. Антимонополистические мероприятия дали толчок перестройке старой структуры японских концернов и обновлению методов руководства производством. При этом во время деконцентрации экономической власти и демонополизации не было допущено ослабления промышленного потенциала. В 1949 г. под действие закона о деконцентрации не попали банки, а число распускаемых компаний было ограниченным. Оставшиеся крупные компании должны были участвовать в восстановлении экономики.

Отказ от войны, зафиксированный в ст. 9 конституции 1947 г., предопределил то, что Япония имела наименьшее по сравнению с другими ведущими западными странами бремя военных расходов – менее 1% ВВП. Эти и другие специфические для Японии условия придали ускорение процессам экономической перестройки и развитию.

Обеспечение быстрых темпов экономического роста требовало высокого уровня накопления. Оно почти полностью обеспечивалось внутренними сбережениями, каждый компонент которых был крупным по международным стандартам. В связи с этим реальные учетные ставки были ниже, чем в других странах, что создавало условия для роста инвестиций. Японская экономика отличалась высоким уровнем капиталовложений, который повышался многие годы, дойдя до огромной величины для промышленно развитых стран в 39% в первой половине 1970-х годов (1985 г. — 28,5%, 1995 г. — 28,7%). Основные капиталовложения направлялись в активные элементы основного капитала. Их норма в 1,5— 2 раза превосходила соответствующий уровень других ведущих индустриальных стран, составляя 16—19,4% ВВП.

Период 1970—80-х годов. Направления развития

В 70-е годы начался новый этап в развитии японской экономики. Резкий рост цен на сырье и энергетические ресурсы на мировых рынках создал новую ситуацию для ресурсоемких отраслей, а начавшийся с середины 60-х годов рост реальной заработной платы начал подрывать конкурентоспособность трудоемких отраслей. До 70-х годов Япония была практически единственной среди промышленно развитых государств страной с дешевой рабочей силой. Действие прежних факторов, способствующих высоким темпам экономического роста, выявило структурное отставание японской промышленности, и национальное хозяйство вынуждено было переходить к энерго и материалосберегающим технологиям, к опережающему росту наукоемких отраслей. Поворот к новому типу воспроизводства был также связан с повышением роли услуг.

Доля обрабатывающей промышленности в структуре валового внутреннего продукта повышалась до начала 70-х годов (36,8% ВВП в 1970 г.), после чего она стала понижаться и, в 1995 г. составила 24%. В рамках обрабатывающей промышленности произошли серьезные сдвиги. Возросла доля машиностроения с 30,7% в 1960 г. до 45% в 1990 г. и 56,5% в 1993 г., прежде всего за счет электротехнических производств. Доля текстильной, деревообрабатывающей промышленности значительно сократилась.

В течение всего времени происходило сокращение доли сельскохозяйственного производства (1960 г. — 12,9%, 1995 г. — 2,1%). При значительных сдвигах сельское хозяйство осталось трудоемким с относительно низкой производительностью труда и более высокими издержками в сравнении с другими развитыми странами. Оно сохраняет земледельческое направление (выращивание риса) с преобладанием мелкотоварных крестьянских хозяйств.

Переход к новому типу воспроизводства сопровождался развитием самостоятельных научно-исследовательских работ. Значительно возросли усилия государства и компаний не только в прикладных, но и в фундаментальных исследованиях в таких областях, как использование атомной энергии, освоение космического пространства, разработка информационных систем. Расходы Японии на НИОКР возросли с 2,1% в 1975 г. до 6,1% в 1985 г. и до 2,8% национального продукта в 1994 г. Особенно значительны они в электронной промышленности,

точном приборостроении, достигая соответственно 6 и 5% от объема продаж этих отраслей. По объему НИОКР Япония сократила разрыв с США. Если в 1980 г. японские расходы достигали только 1/3, то в 1994 г. — уже 4/5 американского уровня. В результате произошедших сдвигов в производительных силах Япония превратилась в одного из крупнейших в мире производителей роботов (свыше 50% мирового производства), полу-проводников (свыше 40%), легковых автомобилей, судов, станков, резины, стали, холодильников, стиральных машин. Сохраняя ведущие позиции в производстве традиционных товаров, она уступает только США в развитии наукоемких производств.

В течение длительного времени ВВП был единственным критерием развития японской экономики. Считалось, что экономический рост автоматически ведет к повышению благосостояния, поэтому специальные меры в этой области откладывались, пока страна не достигнет уровня других стран. В 60-е годы около 60% государственных инвестиций шло на развитие промышленной инфраструктуры и лишь незначительная часть вкладывалась в социальную сферу.

Период 1990-х и 2000-х годов. Причины кризиса экономической модели

Мировой циклический кризис сильно задел Японию в начале и середине 1990-х гг. В конце 1990-х гг. Япония находилась в режиме сильнейшего спада, т. е. в отличие от США в Японии обозначилась неблагоприятная экономическая ситуация со всеми признаками затяжной рецессии. За 1998—1999 гг. ВВП снизился на 2,8%, и это оказалось наибольшим падением за весь послевоенный период. В то же время на 11,7% сократились частные производственные капиталовложения.

По мнению западных экономистов после ряда десятилетий интенсивного развития Японии ее экономическая модель сильно пошатнулась еще в 1992—1993 гг. За один только 1992 г. промышленное производство сократилось более чем на 8%. Более сильный спад был лишь в середине 70-х гг., что было связано резким повышением мировых цен на нефть. А Япония больше, чем любая промышленная страна, зависит от импорта нефти и энергопродуктов. Правительство Японии было вынуждено в августе 1992 г. принять самую крупную программу чрезвычайных экономических мер в истории страны.[3]

Рекордно высока безработица в Японии. По официальным данным она составляла 3,2% (1996 г.), хотя показатели безработицы по США примерно такие же. Уровень безработицы в 2000 г. достиг 4,7% — это самый высокий показатель после 1953 г. Численность полностью безработных составляет 3,2 млн. чел, почти половина из них — молодые люди не старше 34 лет. Реальная заработная плата снизилась на 2%, соответственно на 2,2% уменьшился объем потребительского спроса (особенно на товары длительного потребления: жилье, автомобили и т. д.).

Падение промышленного производства на 6,9% было наибольшим после нефтяного кризиса 1974 г. На 8,2% снизилась загрузка производственных мощностей, что ведет к снижению инвестиционного спроса, сокращению объемов кредитования и ухудшению финансового состояния предприятий.

По прогнозам аналитиков, определенную напряженность составит в перспективе демографическая ситуация в стране. Здесь самая большая продолжительность жизни — в среднем в стране 75 лет для мужчин и до 80 лет для женщин. Это большое достижение в истории цивилизации, ведущее, однако, к огромному увеличению численности старых людей. Уже становятся заметными черты деградации традиционной системы заботы о стариках и больших семьях.

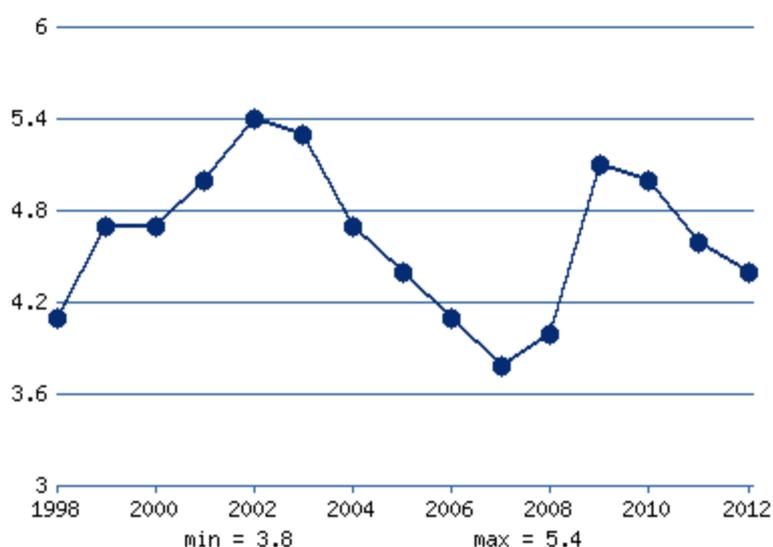
Новое правительство, пришедшее в июле 1998 г., резко изменило приоритеты антикризисной программы. Новое правительство предусматривает, начиная с 1999 г. (январь), внести коррективы в налоговую систему, т. е. сократить налоги на общую сумму в 6 трлн. иен. Ставку налога на корпоративные прибыли предполагается снизить с 34,5% до 30% (национальную) и с 11% до 9,6% (местную). Это значит, что национальная ставка в 30% станет самой низкой среди развитых стран. Максимальная ставка подоходного налога снизится с 50 до 37%, на жителей — с 15% до 13%.

Программа включала такие проекты, как превращение Японии в передовое электронное государство, развитие транспортных систем больших городских агломераций, перевод социальной инфраструктуры на качественно новую ступень: телекоммуникация, наука и технология, окружающая среда, социальное обеспечение, конкуренция; сельские регионы и крупные городские агломерации,

формирование системы устойчивой занятости, основанной на передовых технологиях.

Для оживления и стимулирования потребительского спроса правительство Японии использовало такие нетрадиционные меры, как продажа семьям с низким уровнем доходов льготных купонов на покупку товаров в магазинах. Уже введены купоны на сумму в 20 тыс. иен, срок действия которых составляет полгода — на них можно купить товары со скидкой от 10% до 20%.

Безработица в Японии, %



Источник - CIA WorldFactbook

Другие показатели экономики Японии

В 2007 рост ВВП Японии составил 2%. Однако во втором полугодии 2008 года, по причине мирового экономического кризиса, экономика Японии страны вошла в рецессию. В частности, объём продаж автомобилей в ноябре 2008 года упал более чем на 27% до минимального с 1969 года уровня. ВВП Японии в 4-м квартале 2008 года рухнул на 14,4%. В целом за 2008 год ВВП Японии упал на 1,2%.

Литература

1. Вторая мировая война-Лагушин М.А-2007\\Москва
2. Урожайи мира-2002 года. Санкт-Петербург\\
3. Статистический сборник мира-2009.

Юсупов Давлатали

Магистрант 2-го курса по специальности финансы и кредит во ВЭД

Финансово-экономического института Таджикистана

Yusupov Davlatali

Financial and economic institute of Tajikistan

Стратегия перехода к экономическому росту России.

Strategy of transition to the economic growth of Russia.

Аннотация

Автор анализирует факторы, которые обусловили негативную динамику российского ВВП в 2015 году, и формулирует ряд идей, воплощение которых должно обеспечить выход России из экономического кризиса. Особое внимание уделено влиянию взаимных экономических санкций Запада и России, ошибочные решения властей и финансовых предложений страны для корректировки национальной макроэкономической политики.

Annotation

The author analyzes the factors that determined the negative dynamics of Russian GDP in 2015, and formulates a number of ideas, the embodiment of which should ensure Russia's withdrawal from the economic crisis. Particular attention is paid to the influence of mutual economic sanctions of the West and Russia, erroneous decisions of the authorities and the country's financial proposals for the adjustment of national macroeconomic policies.

Ключевые слова: экономический рост, ВВП, инфляция, санкции.

Keywords: economic growth, GDP, inflation, sanctions.

По нашим предварительным оценкам, в 2015 г. снижение ВВП составит около 4%. Конечно, это интегральный показатель, в разных секторах ситуация складывается неодинаково. В этой связи интересно понять, какова структура спада. Анализ показывает, что наибольший вклад в этот показатель внесло уменьшение оборота розничной торговли, поскольку существенное место в нем занимала

торговля импортными товарами, ввоз которых резко снизился. Одновременно значительно уменьшился импорт инвестиционных товаров - машин, оборудования и т.п. Это означает, что наибольший удар пришелся на импорт товаров производственного и непромышленного назначения.

В то же время видны и определенные позитивные тенденции, например, в агропромышленном комплексе. Отечественному сельскому хозяйству помогли два фактора - девальвация национальной валюты и антисанкции. И мы видим, что целый ряд аграрных производств оказался готовым к значительному увеличению выпуска. Однако в то же время девальвация нанесла серьезный удар по инвестициям, поскольку значительная часть оборудования в рамках новых инвестиционных проектов импортируется. При этом, как показывают исследования сотрудников ИПП РАН А.А. Широва и А.А. Янтовского [1], основной импорт оборудования в Россию сейчас идет не из Европы или Америки, а из Китая. Но ослабление рубля сказалось и на нем.

Еще одна проблема связана с оборонной промышленностью. Эта промышленность гораздо больше пострадала не из-за западных санкций, а из-за разрыва отношений с Украиной. Раньше практически 100% двигателей для выпускаемых в России вертолетов производил завод «Мотор Сич» в Запорожье [2]. И только недавно в России ввели в действие завод, который начал производить отечественные вертолетные двигатели, но пока только 50 шт. в год вместо 300 необходимых.

Кроме того, наблюдается спад в строительстве. В предыдущие годы рост в этом секторе был в определенной степени связан с тем, что оборотный капитал многих строительных организаций кредитовался с помощью «долевого участия» покупателей, а точнее - с помощью предварительной оплаты будущими владельцами недостроенного жилья. Иными словами, жилищное строительство получало дешевые оборотные средства из денег населения. Даже до кризисных явлений переход на банковское кредитование оборотного капитала означал бы для строительства сильное удорожание. Теперь же, учитывая, что ключевая ставка ЦБ имеет запредельную величину, наши строители просто физически не могут перейти на банковское кредитование.

Кроме того, рыночная цена жилья резко отличается от реальных затрат на его строительство. Строительные фирмы, работающие в Московской области, если они

не имеют дополнительных обременений, теоретически могут продавать жилье по цене примерно 45 тыс. руб./кв. м с полной отделкой и оставаться при этом с прибылью. В то же время в Москве жилье такого класса и практически с теми же самыми затратами на строительство сейчас продается по цене от 160 тыс. руб./кв. м без отделки, или почти в 4 раза дороже. В докризисный период, тем не менее, продажи шли даже по таким ценам. Частично квартиры действительно покупались для проживания, а частично - в инвестиционных целях. Сейчас, конечно, по таким ценам жилье массово продаваться не сможет. Поэтому жилищному строительству потребуется другая модель развития, но на ее формирование необходимо время.

Что касается общей оценки результатов воздействия санкций со стороны США и ЕС по отношению к России, то никакого значительного влияния на экономическую ситуацию они не оказывают. Конечно, в целом санкции - это нонсенс, нарушение правил игры. Но главные причины экономического спада в России - вовсе не санкции. Приведу аргументы. Во-первых, в рамках санкций многим ведущим российским банкам и компаниям был закрыт доступ к долгосрочному кредитованию на Западе. Однако в качестве расплаты по западным кредитам с начала 2015 г. нами было отдано порядка 140 млрд. долл. При этом валютные резервы страны не сократились, т.е. погашение кредитов было осуществлено за счет текущей выручки. И это с учетом того, что цены на нефть снизились в два с лишним раза. Иными словами, сложный период был пройден довольно спокойно. Никакие крупные банки и госкомпании не обанкротились. Во-вторых, резкое снижение темпов роста российской экономики началось в 2013 г., когда никаких санкций еще не было, а мировые цены на нефть превышали 120 долл./барр. Например, в 2013 г. ВВП возрос меньше чем на 2%, причем львиную долю этого прироста обеспечил финансовый сектор, где объем услуг увеличился сразу на 13%. Однако рост экономики за счет расширения финансового сектора можно считать ростом только с большой натяжкой. Санкции же со стороны России способствовали спаду, поскольку фактически они уменьшили вклад в ВВП розничной торговли.

Существуют мнения, что в рамках санкций нам отказались поставлять передовые технологии. Однако это нелепость, поскольку нежелание делиться с Россией технологическими достижениями существовало всегда. Например, несколько лет назад российскими корпорациями была предпринята попытка купить

«Опель» -довольно среднюю по технологическим возможностям автомобильную компанию. Нам в этом отказали, причем даже не скрывали, что отказывают умышленно: никто не хотел усиливать своих конкурентов. По этому поводу мой коллега, профессор Н.И. Комков, резонно заметил, что рынок высоких технологий - это особый рынок, похожий на закрытый клуб. Чтобы войти на этот рынок, необходимо иметь собственные высокие технологии [3]. Действительно, на рынке вооружений, в атомной промышленности и в космосе Россию все рассматривают как полноправного участника рынка, никто не дискриминирует и санкций не объявляет, потому что бесполезно. Но в остальных отраслях возможность купить передовые технологии для нас практически исключена, так же как для Китая и других развивающихся стран.

В то же время введение санкций стимулирует процессы импортозамещения. Целый ряд секторов российской экономики уже начал в этом направлении работать и вполне оправданно рассчитывает на успех. Более того, предприятия из этих секторов не заинтересованы в отмене санкций и антисанкций, во всяком случае в ближайшее время, и в стимулировании роста курса отечественной валюты.

Таким образом, очевидно, что ни экономические санкции, ни девальвация рубля, ни падение цен на нефть не были главными причинами того, что в 2015 г. вместо экономического роста произошел экономический спад. На наш взгляд, переход к кризисному спаду объясняется почти исключительно тем, что финансовые и экономические власти страны проводят неадекватную политику.

Политика плавающего курса рубля и попытка снижения инфляции в стране за счет монетарных ограничений в определенных условиях могут приносить положительные результаты, но не в современной России с ее структурными проблемами и низким уровнем доверия в экономике. И теперь доказано практически. Непрофессиональный эксперимент наших финансовых властей, начатый в конце 2014 г., полностью подтвердил, что разработанная ими монетарная политика для российской экономики категорически не годится.

Наши денежные власти, продекларировав в качестве основной цели снижение инфляции, фактически ее подстегнули. Курс рубля не стал плавающим, - рубль просто утонул. По сути, ведя жесткую монетарную политику, наши финансовые власти ставят очень интересный с точки зрения исследователя эксперимент - может

ли денежная экономика развиваться без денег? В общем, они делали все, чтобы российская экономика упала не на 3-4, а на 15%. Еще более глубокого спада в России не произошло только потому, что у нас в стране периодически применяется так называемое ручное управление.

В целом позиция наших финансовых властей заключается в том, чтобы денег никому не давать. Но это «вообще», а в рамках «ручного управления» со стороны президента страны - дают, причем на всех уровнях. На федеральном, на региональном, на местном уровнях реальная экономика сопротивляется неадекватной экономической политике. Это сопротивление позволяет не проваливаться слишком глубоко. Именно ручное управление помогло прекратить валютную панику в декабре 2014 г. В тот момент руководство Центрального банка не справилось с созданной им же самим ситуацией. Оно полностью потеряло контроль над событиями. Описывая то, что происходило с рублем в те дни, нельзя применять интеллигентное слово «девальвация». Рубль просто рухнул.

После этого руководство страны вынуждено было непосредственно вмешаться, чтобы изменить ситуацию. В частности, известно, что высшие чиновники лично договаривались с компаниями-экспортерами о срочной продаже последними долларов и евро на внутреннем валютном рынке. Также произошли не совсем косметические изменения в руководстве Центрального банка.

Однако возврат к адекватной финансовой и монетарной политике - это необходимое, но недостаточное условие. Есть и другие проблемы. В принципе, все, даже вменяемая часть высших финансовых чиновников, понимают, что реальный сектор должен получить деньги на развитие. Вопросом, какие проекты, финансируемые за счет государственных денег, будут реально эффективны, должно заниматься Министерство экономического развития. Оно должно знать такие проекты. Для этого совершенно необходима система проектного финансирования, когда деньги выдаются предприятию в кредит не вообще, а под конкретный проект, и их расходование контролируется по счетам за поставленные инвестиционные товары и строительные услуги. Но у этого министерства есть собственная теоретическая позиция, которую они пытаются осуществлять на практике: «Все инвестиции госсектора неэффективны. А эффективны только частные инвестиции». Эту позицию в принципе можно достаточно успешно оспаривать. В конце концов,

если бы инвестиции частного сектора всегда были эффективны, то не было бы банкротств. А банкротство частной компании - это совершенно обыкновенная вещь в рыночной экономике.

Но даже если принять такую позицию, то все равно остается много вопросов к федеральным экономическим ведомствам. Если вы не готовы инвестировать средства бюджета, потому что не знаете, во что их вкладывать и не верите в эффективность бюджетных инвестиций, отдайте эти деньги бизнесу, который будет инвестировать, как вы считаете, эффективно. Это же логично. Для этого следует либо снизить налоги для бизнеса, либо организовать проектное финансирование с участием государства. Но не делается - ни первого, ни второго.

В сегодняшних условиях недостаточно даже сказать, что в стране проводится неадекватная экономическая политика. По сути ее просто не существует. И сейчас в ожидании находятся не только аналитики, но и бизнес, которому необходимо понимать, каких именно целей государство хочет достичь и какие меры экономической политики оно собирается осуществлять.

На Санкт-Петербургском экономическом форуме Президент РФ сформулировал следующие ориентиры:

1. Темпы экономического роста в стране должны обеспечивать примерно 3,5-процентный прирост ВВП в год. Иначе говоря, темпы роста не должны уступать средним для мировой экономики (правда, не было объяснено, как добиться таких темпов).
2. Темпы инфляции должны быть не выше 4% в год.

Однако по-прежнему неясно, как можно сочетать борьбу за повышение темпов роста с борьбой за снижение темпов инфляции. Ведь что получается из такой постановки вопроса: если инфляция будет не 4, а 3% в год, то темпы прироста ВВП будут не 3,5%, а еще выше. Это на самом деле так, и кто-то даже может убедительно доказать наличие этой взаимосвязи? До сих пор таких доказательств не приходилось видеть. И вообще, ни с теоретической, ни с практической точки зрения непонятно, как можно иметь близкую к нулю инфляцию в процессе серьезной реструктуризации экономики?

Необходимо иметь резервы для того, чтобы обеспечить политическую и социальную стабильность.

В результате таких заявлений уровень определенности в экономике только уменьшается. Ведь чтобы расти дальше, национальному бизнесу нужно: а) более-менее четко понимать, что будет делать власть в экономике, куда следует инвестировать и какие направления развивать; б) быть уверенным, что государство предоставит определенные стимулы и предъявит спрос на продукцию отечественных производителей. Все остальное второстепенно.

При этом президент высказался в том духе, что в России необходимо сохранять суперлиберальную экономическую политику, и что несмотря ни на какие проблемы, никаких ограничений на вывоз капитала вводить не следует, и нужно правильно вести себя. Как в 2008-2009 гг. Однако я полагаю, что те инструменты регулирования, которые есть в руках государства, вполне позволяют ограничивать, по крайней мере, криминальный вывоз капитала, не нарушая никаких принципов экономического либерализма. Но мы почему-то ими не пользуемся.

Подводя итог, можно сказать, что развала экономики в России нет, безработица на очень низком уровне. Социальная стабильность в стране сохраняется - это бесспорный факт. Высокая поддержка президента реальна. Но вместе с тем в экономике страны отмечается очень много тревожных сигналов. Экономическое развитие страны фактически остановилось, и если сохранять невнятную макрополитику с ручным управлением, то можно рассчитывать на темпы прироста ВВП максимум 1-2% в год. Это приведет к прогрессирующему отставанию от новых развивающихся стран и от США, которые будут расти чуть более высокими темпами. Но главное состоит в том, что при темпах прироста ВВП ниже 2% в год в России будет иметь место стагнация уровня жизни населения, которая неминуемо окажет негативное влияние на социальную и политическую ситуацию в стране.

Исторический опыт показывает, что если жизненный уровень населения не растет в течение длительного времени, то это приводит население в неустойчивое состояние. В позднем СССР уровень жизни населения не снижался, но и не рос, что в конце 1980-х годов вылилось в трагические политические события. И я полагаю,

что такое развитие событий вполне может повториться, если экономический застой в стране затянется.

Конечно, если вдруг произойдет существенный рост цен на энергоносители, а Европа и США отменят санкции, мы на какое-то время сможем вернуться к прежней модели развития. Однако, как ни парадоксально, возврат к прежней жизни, по большому счету, сработает против экономического развития России, так как мы достигли потолка возможностей этой модели.

В этих условиях экономическая политика, безусловно, должна меняться. Ее основной задачей должно стать повышение темпов экономического роста в России до 5-7% в год. По крайней мере, на ближайшие несколько лет, а затем могут быть приемлемы и темпы прироста ВВП по 3-5% в год. Для этого мы должны выполнить две главные задачи: во-первых, простимулировать потребительский спрос, во-вторых, простимулировать инвестиции в реальный сектор. Все возможности для масштабного стимулирования этих видов экономической активности в России есть.

Однако сегодняшняя бюджетная политика не только не расширяет внутренний спрос, а наоборот, фактически подавляет его. Вместо направления финансовых средств в те секторы экономики, где этот спрос формируется, финансовые власти в проекте государственного бюджета на 2016 г. предлагают сокращение платежеспособности населения за счет отказа от полноценного индексирования трудовых доходов и пенсий, а также за счет повышения пенсионного возраста. И как ни парадоксально, целью предлагаемого сжатия платежеспособного спроса населения объявляется вложение «сэкономленных» денег в экономику.

Не предусматривается и роста государственных инвестиций, которые представляют собой еще один ключевой фактор увеличения ВВП. В денежно-финансовой политике отсутствуют технологии, гарантирующие масштабное долгосрочное кредитование реального сектора. Такое кредитование воспрепятствовало бы возможным остановкам производства из-за высокого уровня кредитных ставок.

Расширение производства должно основываться на обеспечении деньгами по доступным ставкам. При нынешних процентах за кредит, гарантирующих безбедную жизнь финансовых структур, реальный сектор вынужден либо перекладывать свои расходы на потребителя, либо прекратить производство.

Неотложные меры современной экономической политики, нацеленной на структурные реформы, должны предусматривать переход к внутренне ориентированным долгосрочным инвестициям в обрабатывающий сектор производства.

Литература

1. Журнал ИНП РАН-2015\№143
2. Информационный портал www.vesti.ru
3. Капитал Карл Маркс том 2