

МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

ЖУРНАЛ НАУЧНЫХ ГИПОТЕЗ И УСПЕШНЫХ БИЗНЕС-РЕШЕНИЙ

Дорогие друзья!



С.Н. Сильвестров,

*главный редактор, д-р экон. наук,
проф., действительный член (академик)
Российской академии естественных
наук, директор Института
экономической политики и проблем
экономической безопасности*

Ученые и эксперты, которые исследуют проблематику новой экономики, отмечают, что за последние пять лет она существенно расширилась и стала очень разнообразной.

Именно поэтому мы стараемся, чтобы в каждом номере были опубликованы статьи, которые, с одной стороны, анализируют проблемы, возникающие в процессе формирования новой экономики, а с другой — показывают всю сложность и неоднозначность проблем современного экономического мира.

В этом номере мы публикуем статьи В.В. Кузнецовой, Е.В. Балацкого, О.А. Морозовой. В них рассматриваются различные аспекты мировой финансовой системы, которая сталкивается сегодня с очень трудными проблемами.

В разделе «Экономическая политика» читатель найдет работы таких авторитетных ученых, как Р.М. Нуреев, С.В. Казанцев и А.Д. Кузьмичев.

В рубрике «Реальный сектор» — материалы о том, как в условиях экономических санкций чувствуют себя машиностроительные производства Новосибирской области и какой должна быть стратегия развития черной металлургии.

Читательский интерес, безусловно, вызовет статья профессора И.Н. Дрогобыцкого о поведенческой экономике. Исследования по данной проблематике сейчас активно ведутся в главных научных центрах нашей страны и за рубежом.

Раздел «Экспертный доклад» представлен статьей новосибирских ученых о демографической ситуации в России.

Одной из важнейших тем в современной экономике является вопрос управления рисками. В разделе «Тенденции» публикуются два материала о системе управления рисками в страховых компаниях.

С.Н. Сильвестров

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ:

Леочи П., д-р, профессор Университета Саленто г. Лечче (Италия);

Мазараки А., ректор Киевского национального торгово-экономического университета (Украина);

Симон Г., д-р, профессор, председатель правления «Саймон, Кухер энд партнерс стрэтэджи энд маркетинг консалтенс» (Германия)

Хан С., д-р, профессор, руководитель Департамента экономики Блумсбургского университета, (США);

Хирш-Крайсен Х., д-р, профессор Дортмундского технологического университета (Германия).

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Порфирьев Б.Н., председатель редакционного совета, д-р экон. наук, проф., заместитель директора по науке Института народнохозяйственного прогнозирования РАН;

Агеев А.И., д-р экон. наук, проф., директор Института экономических стратегий (ИНЭС);

Балацкий Е.В., д-р экон. наук, профессор, директор Центра макроэкономических исследований Финуниверситета;

Герасименко В.В., д-р экон. наук, проф., заведующий кафедрой «Маркетинг» МГУ;

Головнин М.Ю., д-р экон. наук, заместитель директора Института экономики РАН;

Ершов М.В., д-р экон. наук, проф. Финуниверситета, главный директор по финансовым исследованиям Института энергетики и финансов;

Иванов В.В., канд. техн. наук, д-р экон. наук, заместитель президента РАН;

Миркин Я.М., д-р экон. наук, проф., заведующий отделом международных рынков капитала ИМЭМО РАН;

Могилевский Л.М., д-р техн. наук, проф., генеральный директор РОО «Москва златоглавая»;

Нуреев Р.М., д-р экон. наук, проф., руководитель Департамента экономической теории Финуниверситета;

Сорокин Д.Е., д-р экон. наук, проф., научный руководитель Финуниверситета.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Сильвестров С.Н., главный редактор, д-р экон. наук, проф., действительный член (академик) Российской академии естественных наук, директор Института экономической политики и проблем экономической безопасности;

Казанцев С.В., заместитель главного редактора, д-р экон. наук, проф., заместитель директора Института экономики и организации промышленного производства СО РАН;

Подвойский Г.Л., заместитель главного редактора, канд. экон. наук, ведущий научный сотрудник Центра проблем экономической безопасности и стратегического планирования Финуниверситета;

Юданов А.Ю., заместитель главного редактора, д-р экон. наук, проф. Департамента экономической теории Финуниверситета;

Варнавский В.Г., д-р экон. наук, проф., заведующий сектором Института мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова РАН;

Звонова Е.А., д-р экон. наук, проф., руководитель Департамента мировой экономики и мировых финансов Финуниверситета;

Куприянова Л.М., канд. экон. наук, заместитель заведующего кафедрой «Экономика интеллектуальной собственности» Финансового университета;

Медведева М.Б., канд. экон. наук, проф. Департамента мировой экономики и мировых финансов Финуниверситета;

Сумароков В.Н., д-р экон. наук, проф., советник при ректорате Финуниверситета;

Рубцов Б.Б., д-р экон. наук, проф., заместитель руководителя департамента по НИР Финуниверситета;

Толкачев С.А., д-р экон. наук, проф., главный научный сотрудник Института промышленной политики и институционального развития Финансового университета.

Журнал входит в Перечень периодических научных изданий, рекомендуемых ВАК для публикации основных результатов диссертаций на соискание ученых степеней кандидата и доктора наук

INTERNATIONAL PUBLISHING COUNCIL

Leoci P., Doctor, Professor of the University of Salento, Lecce (Italy);

Mazaraki A., Rector of Kyiv National University of Trade and Economics (Ukraine);

Simon G., Doctor, Professor, President of "Simon, Kucher & Partners Strategy & Marketing Consultancy" (Germany);

Khan S., Doctor, Professor, Head of Economics Department of Bloomsburg University (USA);

Hirsch-Kreisen H., Doctor, Professor of Dortmund Technical University (Germany).

EDITORIAL COUNCIL

Porfiriev B.N., Chairman of the Editorial Board, Doctor of Economics, Professor, Deputy Director of science of the Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences;

Ageev A.I., Doctor of Economics, Professor, Director of the Institute for Economic Strategies (INES);

Balackij E.V., Doctor of Economics, Professor, Director of the Center of macroeconomic researches of the Financial University;

Gerasimenko V.V., Doctor of Economics, Professor, Head of the Chair "Marketing", Lomonosov Moscow State University;

Golovnin M.Yu., Doctor of Economics, Deputy Director of the Institute of Economics of RAS;

Yershov M.V., Doctor of Economics, Professor of the Financial University, Major Director of Financial Research of the Institute of Energy and Finance;

Ivanov V.V., PhD. (Tech. Sciences), Doctor of Economics, Vice-President of the Russian Academy of Sciences;

Ya. M. Mirkin, Doctor of Economics, Professor, Head of International Capital Markets Department IMEMO;

Mogilevskiy L.M., Doctor of Technical Sciences, Professor, CEO of Russian public company "Moscow of Golden Domes";

Nureev R.M., Doctor of Economics, Professor, Head of the Economic Theory Chair of the Financial University;

Sorokin D.E., Doctor of Economics, Professor, Science and Research Coordinator of the Financial University.

EDITORIAL BOARD

Silvestrov S.N., Editor-in-Chief, Doctor of Economics, Professor, full member (academician) of the Russian Academy of Natural Sciences, Director of the Economic Policy Institute and the problems of economic security;

Kazantsev S.V., Deputy editor-in-chief, Doctor of Economics, Professor, Deputy Director of The Institute of Economics and Industrial Engineering (Siberian Branch of RAS);

Podvoiskiy G.L., Deputy editor-in-chief, PhD in Economics, Leading Researcher of the Center of problems of an economic safety and strategic planning of the Financial University;

Yudanov A.Yu., Deputy editor-in-chief, Doctor of Economics, Professor of the Economic Theory Chair of the Financial University;

Varnavskiy V.G., Doctor of Economics, Professor, Head of the Primakov Institute of World Economy and International Relations of the Russian Academy of Sciences;

Zvonova E.A., Doctor of Economics, Professor, Head of the Global Finance Chair of the Financial University;

Kupriyanova L.M., PhD in Economics, the assistant manager of the Economy of Intellectual Property Chair of the Financial University;

Medvedeva M.B., PhD in Economics, Professor of the Global Finance Chair of the Financial University;

Sumarokov V.N., Doctor of Economics, Professor, Adviser at administration of the Financial University;

Rubtsov B.B., Doctor of Economics, Professor, the deputy head of Chair on NIR of the Financial University;

Tolkachev S.A., Doctor of Economics, Professor, chief researcher of Institute of industrial policy and institutional development of the Financial University.

The journal is included into the list of periodicals recommended for publishing doctoral research results by the Higher Attestation Commission

© Журнал
«МИР НОВОЙ
ЭКОНОМИКИ».
Свидетельство
ПИ № ФС77-29915.
Издается с 2007 г.
Усл. печ. л. 16
Учредители: ФГБОУ ВО
«Финансовый университет
при Правительстве
Российской Федерации»
и Н.Н. Думная

Главный редактор
С.Н. Сильвестров

Заведующий редакцией
научных журналов
В.А. Шадрин

Выпускающий редактор
Ю.М. Анютина

Корректор
С.Ф. Михайлова

Переводчик
О.Н. Ефимова

Верстка
Н.А. Гурская

Адрес редакции:
123995, ГСП-5, Москва,
Ленинградский пр-т,
д. 53, к. 5.6
Тел.: 8 (499) 943-98-02.
E-mail: julia.an@mail.ru;
http://www.fa.ru.

Мнение редакции и членов
редколлегии может
не совпадать с мнением
авторов.

Перепечатка материалов
только с письменного
разрешения редакции.

Ссылка на журнал
обязательна.

Подписано в печать:
07.09.2016

Формат 60 × 84 1/8

Заказ № 833

Отпечатано:

в ОПП Издательства
Финансового университета
(Ленинградский пр-т, 49)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

С.В. Казанцев

О стратегии экономической безопасности..... 6

Р.М. Нуреев, П.К. Петраков

Экономические санкции против России: ожидания и реальность.....14

А.Д. Кузьмичев

Экономическая политика и бережливое производство32

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

В.В. Кузнецова

Мировая валютная система:

проблемы и пути реформирования38

ФИНАНСОВАЯ АНАЛИТИКА

Балацкий Е.В.

«Технический» метод оценки вероятности суверенных дефолтов48

И.М. Дмитриева

Перспективы внедрения международных стандартов

финансовой отчетности в национальные учетные системы62

С.С. Михеев, М.В. Сбруйкина, В.А. Успенский

Private banking и конкурентные преимущества

российских средних банков66

О.А. Морозова

Трансфертное управление ресурсами банка

как элемент интегрированной системы финансового менеджмента:

подходы к автоматизации74

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР

В.В. Смирнов

Совершенствование стратегии развития

черной металлургии в Российской Федерации.....83

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

И.Н. Дрогобыцкий

Поведенческая экономика: экзотика или наука?.....94

ЭКСПЕРТНЫЙ ДОКЛАД

С.В. Соболева, Н.Е. Смирнова, О.В. Чудаева

Демографическая ситуация в России: настоящее и будущее..... 106

ТЕНДЕНЦИИ

Н. В. Кириллова

Системы управления рисками в страховых организациях 116

М. Борда

Частное медицинское страхование в управлении рисками

заболевания в Польше: текущая ситуация и возможности развития 124

ПРОСТРАНСТВЕННАЯ ЭКОНОМИКА

В.А. Цыкалов, К.И. Кузьменков

Особенности межмуниципального сотрудничества во Франции..... 131



ECONOMIC POLICY

S.V. Kazantsev

On a strategy of economic security 6

R.M. Nureev, P.K. Petrakov,

Economic sanctions against Russia: expectations and reality.....14

A.D. Kuzmichev

Economic policy and economical production32

WORLD ECONOMY

V.V. Kuznetsova

International monetary system: issues and areas of reforms38

FINANCIAL ANALYTICS

E.V. Balatsky

“Technical” method for estimating the probability of sovereign defaults.....48

I.M. Dmitrieva

The prospects for implementation of international financial reporting standards in the national accounting systems62

S.S. Mikheyev, M.V. Sbruykina, V.A. Uspensky,

“Private banking” and competitive advantages of Russian medium-sized banks.....66

O.A. Morozova

Transfer resource management of the bank as an element of the integrated system of financial management: approaches to automation74

REAL SECTOR

V.V. Smirnov

Improving the development strategy of ferrous metallurgy in the russian federation83

THEORETICAL ASPECT

I.N. Drogobytsky

Behavioral economics: science or exoticism?94

EXPERT REPORT

S.V. Soboleva, N.E. Smirnova, O.V. Chudaeva

Demographic situation in Russia: the present and the future..... 106

TENDENCIES

N.V. Kirillova

Risk management systems in insurance companies 116

M. Borda

Private health insurance in sickness risk management in Poland: current situation and development prospects..... 124

SPATIAL ECONOMICS

V.A. Tsykalov, K.I. Kuzmenkov

Peculiarities of the inter-municipal cooperation in france..... 131

© “WORLD OF NEW ECONOMY” Journal Certificate
ПИ № ФС77-29915.

Issued since 2007.
Relative printer's sheet 16
Founders: Financial University Under The Government Of The Russian Federation and N.N. Dumnyaya

Editor-in-chief

S.N. Silvestrov

Science journal editorship manager

V.A. Shadrin

Publishing editor

Yu.M. Anyutina

Proofreader

S.F. Mihaylova

Translator

O.N. Efimova

Makeup

N.A. Gurskaya

Editorial office address:
123995, GSP-5, Moscow,
Leningradskiy prospekt,
53, room 5.6
Tel.: 8 (499) 943-98-02.
E-mail: julia.an@maul.ru;
<http://www.fa.ru>.

Editorial board opinion may differ from authors' opinion. To republish content explicit written permission must be obtained from the editorial board.

Link to the journal is mandatory.

Signed off to printing:

07.09.2016

Format 60 × 84 1/8

Order № 833

OPP Publishing

house of Financial University
(Leningradskiy prospekt, 49)



УДК 332.14
JEL F52

О стратегии экономической безопасности

КАЗАНЦЕВ СЕРГЕЙ ВЛАДИМИРОВИЧ,

д-р экон. наук, профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН, Москва, Россия

E-mail: kzn-sv@yandex.ru

Аннотация. 29 апреля 2016 г. исполнилось 20 лет со дня принятия Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации. Она стала действовать в сложный период становления в России новых социально-экономических отношений. Ряд промышленно развитых стран и крупнейшие международные корпорации старались использовать трудности развития Российской Федерации и ослабление ее позиций на мировом экономическом пространстве в своих экономических и политических интересах, расходящихся с интересами России и ее хозяйствующих субъектов.

Целью Стратегии было защитить развитие российской экономики и благополучие граждан от внутренних и внешних угроз. Предполагалось, что Стратегия будет действовать в период экономических преобразований, который продлится от трех до пяти лет.

Пришло время разработать и принять новую Государственную стратегию экономической безопасности Российской Федерации. В статье представлены результаты анализа Стратегии национальной безопасности, Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации и закона Российской Федерации «О безопасности». Опираясь на эти документы и на основе изучения современных угроз безопасности России автор предлагает внести в текст Государственной стратегии экономической безопасности России следующие подразделы: 1) общие положения; 2) защищаемые объекты; 3) угрозы экономической безопасности Российской Федерации; 4) источники угроз и угрожающие субъекты; 5) защищающие субъекты и их ответственность; 6) силы, средства, приемы, методы защиты; 7) условия и время их применения; 8) индикаторы угроз и уровня обеспечения безопасности; 9) мониторинг угроз и обеспечения безопасности.

Ключевые слова: экономическая безопасность, угрозы, защищенность, стратегия, Российская Федерация.

On a strategy of economic security

S. V. KAZANTSEV,

Doctor of Economics, Professor, chief research fellow of the Institute of Economics of the Russia Academy of Sciences, academician of the Russian Academy of Natural Sciences, Moscow, Russia

E-mail: kzn-sv@yandex.ru

Abstract. On April 29, 2016 marks the 20th anniversary of the adoption of the State Strategy of Economic Security of the Russian Federation. It began to work in a difficult period of formation in Russia of new socio-economic relations. A number of industrialized countries and major international corporations tried to use the difficulties of development of the Russian Federation and, the weakening of its position in the world economic space in their economic and political interests, which conflict with the interests of Russia and its economic entities. The aim of the Strategy was to protect the development of the Russian economy and welfare of the citizens from internal and external threats. It was assumed that the Strategy will work during the period of economic transformation, which will last from three to five years. It's time to elaborate and adopt a new State strategy of economic security of the Russian Federation. The article contains results of the author's analysis of the National Security Strategy, the State Strategy of Economic



Security of the Russian Federation and of the Russian Federation law «On security». Rely on these documents and based on the study of contemporary threats to security of Russia, the author offers to include in the text of the State Strategy of Economic Security of the RF the following sections: 1) general statements, 2) securable objects, 3) threats to economic security of the Russian Federation and, 4) the sources of threats and threatening actors, 5) responsible for the protection (guardians) and their responsibility, 6) means, tools and methods of protection, 7) conditions and time of their application, 8) indicators of threats and of a level of security, 9) monitoring threats and security.

Keywords: economic security, threats, protection, strategy, The Russian Federation.

Экономическая безопасность Российской Федерации является составной частью национальной безопасности России (Стратегия национальной безопасности Российской Федерации, п. 6). Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения) была одобрена Указом Президента РФ в 1996 г. Она была ориентирована на реализацию осуществляемых в Российской Федерации в течение трех-пяти лет экономических преобразований. За прошедшее время в России и в мире произошли и продолжают происходить значительные изменения, существенно влияющие на международное положение Российской Федерации, ее экономику, затрагивающие национальные интересы и предъявляющие новые требования к обеспечению экономической безопасности страны. Увеличились число и скорость протекающих процессов, возросло многообразие социально-экономического и культурно-политического мира. Часть сфер мирового сообщества и сфер его деятельности живет, образно говоря, в будущем (сверхсовременные технологии, пока недостижимый уровень благосостояния, кибервойска и т.д.), часть — в мире, где использует достижения настоящего, часть — в условиях Средневековья (религиозные войны, пиратство, похищения людей, рабство и т.п.). И Россия в своей внешнеэкономической деятельности в той или иной мере взаимодействует с разными частями мирового сообщества.

Все это привело к тому, что назрела необходимость принятия новой Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации. Ниже обсуждаются некоторые элементы, которые могли бы быть внесены в эту стратегию.

1. Понятие экономической безопасности

В настоящее время нет единого толкования понятия «безопасность» и как результат — видов и

родов безопасности: национальной, государственной, экономической, демографической, экологической и др. Термину «безопасность» приписывают разные смыслы: состояние, явление, способность, мера (система мер), условия (комплекс условий). А это несовпадающие предметы как изучения, так и управления. Кроме того, понятие «безопасность», как правило, используется совместно с другими понятиями или определяется через них. Это защищенность, опасность, угроза, ситуация. Все они образуют единую систему понятий, и работать с ними следует как с элементами одной системы.

Расплывчатое определение терминов указывает на неполное понимание сущности изучаемых явлений и процессов, не позволяет строго определить границы изучаемого, управляемого или защищаемого объекта.

Для обеспечения системности и взаимосвязи понятий «безопасность», «защищенность» и «угроза», возможно, стоит ввести в текст нового варианта Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации следующую группу определений.

Экономическая безопасность Российской Федерации — защищенность экономики страны и ее регионов, хозяйствующих субъектов от внутренних и внешних угроз, позволяющая обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие Российской Федерации, достойные качество и уровень жизни, суверенитет, независимость, территориальную целостность и надежную обороноспособность страны.

Защищенность экономики Российской Федерации — состояние, исключающее (полностью или частично) возможность нанесения ущерба экономике России, ее финансово-экономической системе, качеству и уровню жизни граждан, суверенитету, территориальной целостности и устойчивому развитию Российской Федерации, ее обороноспособности.



Угроза экономической безопасности Российской Федерации — состояние и изменение международной обстановки и ситуации внутри страны, межгосударственных и внутригосударственных отношений, способные нанести ущерб экономике России, ее финансово-экономической системе, качеству и уровню жизни граждан, суверенитету, территориальной целостности и устойчивому развитию Российской Федерации, ее обороноспособности.

2. Четкое и своевременное задание целей обеспечения безопасности

Известно, что цели имеют исторический характер, т.е. меняются во времени в зависимости от характера и уровня развития общества, приоритетов и возможностей, внутренней и внешней обстановки. Эти и другие факторы, процессы и явления следует постоянно мониторить и вовремя корректировать стратегические, среднесрочные и текущие цели обеспечения экономической и других видов безопасности.

Цели желательно разделять по:

- а) уровням (их соподчиненности и соотношения между собой), т.е. строить так называемое дерево целей;
- б) характеру (стратегические, тактические; долгосрочные, среднесрочные, краткосрочные);
- в) субъектам и сферам деятельности, для которых они формируются;
- г) последовательности выполнения во времени.

В анализируемых в данной статье документах цели, как правило, разделяются на два уровня. Верхний формулируется как конечная цель, нижний — как задачи, выполнение которых необходимо для достижения цели. Цели также задаются для конкретных видов и сфер деятельности. Так, в новой Стратегии национальной безопасности они поставлены в сфере повышения качества жизни российских граждан для обеспечения национальной безопасности в области науки, технологий и образования, в культуре, экологии живых систем и рационального природопользования.

К сожалению, в обсуждаемых документах цели не разделены по характеру, не привязаны к их исполнителям. Сроки реализации целей и последовательность выполнения не определены. Думается, над этим следует поработать при подготовке нового варианта Государственной стра-

тегии экономической безопасности Российской Федерации.

В самом общем виде цель государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации можно сформулировать предельно кратко: подготовка и реализация системы мер, обеспечивающих экономическую безопасность Российской Федерации.

Выстраивание надежной системы национальной безопасности должно сопровождаться повышением уровня благосостояния граждан. Отсутствие роста и тем более падение последнего допустимо лишь в крайнем случае и на как можно меньший срок. Эту цель следует включить в текст Стратегии.

Применительно к субъектам Российской Федерации стратегическими целями в рассматриваемой области могут выступать: укрепление их экономического потенциала, достижение устойчивого роста и на этой основе повышение уровня и качества жизни населения.

3. Объекты экономической безопасности

О безопасности говорят не абстрактно, а относительно конкретного объекта. Под объектом здесь понимаем то (или того), о безопасности чего (или кого) идет речь. Так, понимаемый объект охватывает и субъекты, и процессы. В тексте Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации назван ряд защищаемых объектов: «личность, общество, государство и основные элементы экономической системы, включая систему институциональных отношений при государственном регулировании экономической деятельности». Утвержденная 31 декабря 2015 г. Указом Президента РФ Стратегия национальной безопасности Российской Федерации определяет следующие объекты, экономическую безопасность которых следует обеспечить: население, территории, инфраструктура (транспортная, жилищно-коммунальная и информационная, инфраструктура внутреннего рынка и др.), продовольственная, технологическая, финансовая и экономическая независимость страны, субъекты РФ, отрасли хозяйства и сферы экономической деятельности (АПК, ОПК, машиностроение, авиа-, станко- и приборостроение, новые высокотехнологичные отрасли, финансово-банковская сфера и др.).

Представляется, что часть из перечисленных объектов следует конкретизировать и их список,



возможно, расширить. Например, считать защищаемыми объектами не просто личность и общество, а экономическое положение, экономические права и собственность домашних хозяйств и хозяйствующих субъектов. Думается, целесообразно включить в число защищаемых объектов национальное хозяйство, финансовую и банковскую системы страны, системы управления всех уровней, хозяйство субъектов Российской Федерации и муниципалитетов, находящуюся в других странах собственность государства, отечественных предприятий и граждан Российской Федерации.

4. Внутренние угрозы защищаемым объектам

После того как установлен объект, безопасность которого должна быть обеспечена, следует определить угрозы, от которых его защищают, и их источники. Внутренние, т.е. возникающие внутри страны угрозы экономической безопасности Российской Федерации подробно прописаны в официальных документах федеральных органов власти и в опубликованных результатах научных исследований. Так, в Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации названы четыре группы угроз экономической безопасности РФ:

1. Увеличение имущественной дифференциации населения и повышение уровня бедности:
 - расслоение общества на узкий круг богатых и преобладающую массу бедных, неуверенных в своем будущем людей;
 - увеличение доли бедных слоев населения в городе по сравнению с деревней;
 - рост безработицы;
 - задержка выплаты заработной платы, остановка предприятий.
2. Деформированная структура российской экономики:
 - усиление топливно-сырьевой направленности экономики;
 - отставание разведки запасов полезных ископаемых от их добычи;
 - низкая конкурентоспособность продукции большинства отечественных предприятий;
 - свертывание производства в жизненно важных отраслях обрабатывающей промышленности, прежде всего в машиностроении;
 - снижение результативности, разрушение технологического единства научных исследований и разработок, распад сложившихся научных

коллективов и на этой основе подрыв научно-технического потенциала России;

- завоевание иностранными фирмами внутреннего рынка России по многим видам товаров народного потребления;
- приобретение иностранными фирмами российских предприятий в целях вытеснения отечественной продукции как с внешнего, так и с внутреннего рынка;
- рост внешнего долга России и связанное с этим увеличение расходов бюджета на его погашение.

3. Возрастание неравномерности социально-экономического развития регионов:

- наличие депрессивных, кризисных и отсталых в экономическом отношении районов на фоне структурных сдвигов в промышленном производстве, сопровождающихся резким уменьшением доли обрабатывающих отраслей;
- нарушение производственно-технологических связей между предприятиями отдельных регионов России;
- увеличение разрыва в уровне производства национального дохода на душу населения между отдельными субъектами Российской Федерации.

4. Криминализация общества и хозяйственной деятельности:

- рост безработицы, поскольку значительная часть преступлений совершается лицами, не имеющими постоянного источника дохода;
- сращивание части чиновников государственных органов с организованной преступностью, возможность доступа криминальных структур к управлению определенной частью производства и их проникновения в различные властные структуры;
- ослабление системы государственного контроля, что привело к расширению деятельности криминальных структур на внутреннем финансовом рынке, в сфере приватизации, экспортно-импортных операций и торговли.

Не все из этих угроз ослаблены и пресечены, устранение причин возникновения многих из них требует длительного времени. Поэтому не случайно часть угроз вновь прописана в новой Стратегии национальной безопасности Российской Федерации:

«Главными стратегическими угрозами национальной безопасности в области экономики являются ее низкая конкурентоспособность, сохранение экспортно-сырьевой модели развития



и высокая зависимость от внешнеэкономической конъюнктуры, отставание в разработке и внедрении перспективных технологий, незащищенность национальной финансовой системы от действий нерезидентов и спекулятивного иностранного капитала, уязвимость ее информационной инфраструктуры, несбалансированность национальной бюджетной системы, регистрация прав собственности в отношении значительной части организаций в иностранных юрисдикциях, ухудшение состояния и истощение сырьевой базы, сокращение добычи и запасов стратегически важных полезных ископаемых, прогрессирующая трудонедостаточность, сохранение значительной доли теневой экономики, условий для коррупции и криминализации хозяйственно-финансовых отношений, незаконной миграции, неравномерное развитие регионов, снижение устойчивости национальной системы расселения».

В дополнение к этим угрозам в Стратегии названы также устаревшая система технологий, ухудшение технического состояния хозяйственных объектов и инфраструктуры, стихийные бедствия, аварии и катастрофы.

5. Внешние угрозы защищаемым объектам

То, что источники всех перечисленных угроз находятся в России, еще не означает, что внешние угрозы в целом стали менее значимыми. Так, сохраняется необоснованно высокая зависимость от внешних рынков [1], чрезмерна финансовая зависимость от иностранных юридических и физических лиц [2], не сокращается утечка из страны капитала и т.д. Антироссийские санкции, введенные группой государств в марте 2014 г., сделали явным ряд угроз финансовой сфере, инвестиционной активности и поступательному развитию экономики, ослабили позиции Российской Федерации в мировой экономической и политической системе.

Возросла активность и опасность террористических организаций. «Угроза террористической деятельности, — говорится в подготовленном Институтом экономических исследований и мира Сиднейского университета (Австралия) докладе «Индекс глобального терроризма. 2014 г.», — является главной, если не самой главной опасностью для многих стран» [3, р. 2]. Авторы доклада включили Россию в число

стран, в которых может произойти рост терроризма [3, р. 40]. Террористические акты не только уносят человеческие жизни и наносят материальный ущерб (см. таблицу), но и дезорганизуют экономическую жизнь, травмируют общество, сокращают общую и туристическую привлекательность страны.

Опасна и происходящая в последние годы подмена международного права правом одной страны. На встрече с представителями государств БРИКС В.В. Путин сказал, что «наши страны в значительной степени сталкиваются с большими угрозами в связи с нарушениями норм международного права, в связи с нарушениями суверенитета государств в различных сферах деятельности» [5].

Все более активно проявляют себя негосударственные и международные институты (например, Бильдерберский клуб, Система глобальной идентификации юридического лица — *Global Legal Entity Identification System*), способные регулировать законодательные, финансовые, экономические и некоторые другие протекающие в мире изменения в своих интересах и в пользу своих членов и спонсоров [6].

Внешние угрозы экономике России практически не нашли отражения в Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации. Прошедшие годы показали, что многие причины, порождающие внешние угрозы национальной, в том числе и экономической, безопасности, являются неотъемлемыми элементами внешних условий существования страны и возникают объективно. Они действовали и будут продолжать действовать в течение длительного времени [7–9]. Некоторые внешние угрозы социально-экономическому развитию России названы в новой Стратегии национальной безопасности Российской Федерации. Это:

- возрастание экономической, финансовой, политической и военной нестабильности в мире, обострение борьбы за ресурсы, рынки сбыта продукции, за контроль над транспортными артериями;
- расширение сферы деятельности транснациональной организованной преступности;
- ухудшение состояния окружающей среды, обострение проблем обеспечения продовольствием и нехватки пресной воды;
- возрастающее влияние политических факторов на экономические процессы, а также по-



**Потери застрахованного имущества в результате крупных террористических актов
в 1970–2014 гг., млрд долл.**

Показатель	1970–1980	1981–1990	1991–2000	2001–2014
Число крупных терактов	2	3	9	5
Потери, всего	312	348	4 609	25 497
Потери в среднем на один теракт в год	156 28	116 35	512 461	5 099 (194) 1 821 (60)

Примечание: в скобках указаны потери без учета последствий теракта 11 сентября 2011 г. в США.

Источник: рассчитано автором на основе данных сайта [4].

пытки применения отдельными государствами экономических методов, инструментов финансовой, торговой, инвестиционной и технологической политики для решения своих геополитических задач;

- введенные против Российской Федерации ограничительные экономические меры, глобальные и региональные экономические кризисы, усиление недобросовестной конкуренции, неправомерное использование юридических средств, нарушение стабильности тепло- и энергоснабжения субъектов национальной экономики, а в перспективе дефицит минерально-сырьевых, водных и биологических ресурсов.

Особые и пока не изученные угрозы таит в себе возрастающая скорость происходящих повсюду изменений, увеличивающаяся неопределенность их возникновения и последствий.

Полагаю, что, кроме перечисленных выше, уже проявивших себя, реально существующих угроз, в новой Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации желательно назвать и потенциальные угрозы, появление которых возможно в период действия этой стратегии. Их и вероятность их возникновения следует выявлять заблаговременно, классифицировать и ранжировать, оценивать взаимное влияние и синергетические эффекты. Этим надо заниматься специально, разработать соответствующий инструментарий поиска и отбора информации, ее обработки, классификации, ранжирования и оценки угроз.

6. Источники угроз и угрожающие субъекты

Если в рассматриваемых в данной статье двух видах угроз в обсуждаемых выше документах лучше прописаны внутренние, то применительно к источникам угроз больше (хотя, думается, крайне

мало) материала можно найти о внешних источниках. Это:

- государства, дестабилизирующие финансово-экономическую, политическую и военную обстановку в мире, наносящие ущерб экономическим интересам России, устойчивости функционирования информационной инфраструктуры Российской Федерации;

- транснациональная организованная преступность, террористические и экстремистские организации;

- радикальные общественные объединения и группировки, иностранные и международные неправительственные организации, финансовые и экономические структуры, а также частные лица, пытающиеся нарушить территориальную целостность Российской Федерации, дестабилизировать финансовые рынки, разрушить традиционные для России нравственные и культурные ценности.

Из внутренних, т.е. находящихся в России, источников и субъектов угроз в Государственной стратегии экономической безопасности и новой Стратегии национальной безопасности Российской Федерации удалось найти указание только на организованную преступность и финансовых спекулянтов. Думается, что вопросы об источниках угроз и угрожающих субъектах следует тщательно проработать. Знание о них необходимо для мониторинга и своевременной нейтрализации возникающих опасностей. От угроз надо не только защищаться, но и в упреждающем порядке устранять источники их возникновения. Особое внимание следует обратить на изучение новейших латентных инструментов разрушения (сдерживания развития) экономики страны в условиях мирного времени. Это, по сути, экономическое оружие уже применяется, но пока не имеет своего названия и не запрещено никакими международными организациями и договорами.



7. Защищающие субъекты и предпринимаемые ими меры защиты

От каждой угрозы должен быть защитник. Именно об этом сказано в Законе РФ от 5 марта 1992 г. № 2446-1 «О безопасности» (далее — Закон «О безопасности»).

В принятой в 2015 г. Стратегии национальной безопасности в предельно общем виде прописаны: органы государственной власти и местного самоуправления, институты гражданского общества, Центральный банк Российской Федерации. А вот в принятом после одобрения Президентом РФ **Государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации** Постановлении Правительства РФ от 27.12.1996 № 1569 «О первоочередных мерах по реализации государственной стратегии экономической безопасности Российской Федерации (основных положений), одобренной указом Президента Российской Федерации от 29 апреля 1996 г. № 608» федеральные органы исполнитель-

ной власти, ответственные за выполнение мер по предотвращению угроз экономической безопасности Российской Федерации, определены более подробно. Приложение № 1 к этому постановлению (Перечень мер по предотвращению угроз экономической безопасности Российской Федерации и федеральных органов исполнительной власти, ответственных за их разработку) устанавливало федеральный орган исполнительной власти, отвечающий за выполнение каждой меры по защите экономических интересов России.

В Законе «О безопасности» также были указаны субъекты обеспечения безопасности и проведено разграничение полномочий органов власти в системе безопасности.

Думается, что в новой Государственной стратегии экономической безопасности РФ целесообразно установить ответственных за выполнение каждой меры, защищающей экономику России от внутренних и внешних угроз, и посвятить описанию защищающих субъектов и применяемых мер защиты отдельные разделы.

Литература

1. Клепач А.Н. Международные санкции и ответные меры: возможен ли позитив для российской экономики? Заседание диспут-клуба Ассоциации независимых центров экономического анализа // Мир новой экономики. 2015. № 1. С. 6–12.
2. Экономические санкции США и Евросоюза в отношении Российской Федерации и ее ответные меры. [Электронный ресурс] URL: <http://refleader.ru/rnaqasyfsbew.html> (дата обращения: 16.01.2016).
3. The Global Terrorism Index 2014. Measuring and Understanding the Impact of Terrorism. Institute for Economics and Peace. 2014. 91 p. Available at: <http://www.slideshare.net/pierre969/global-terrorism-index-report-2014> (Accessed 05 March 2016).
4. Worst terrorist acts from 1970 to 2014, by insured property losses (in 2013 million U. S. dollars). Available at: <http://www.statista.com/statistics/216901/insured-property-losses-due-to-terrorist-acts/> (Accessed 17 December 2015).
5. Встреча с представителями государств БРИКС, курирующими вопросы безопасности. 26.05.2015. [Электронный ресурс] URL: <http://www.scrf.gov.ru/news/906.html> (дата обращения: 30.05.2015).
6. Сильвестров С.Н. Выбор в условиях глобальной неопределенности // Мир новой экономики. 2015. № 2. С. 6–19.
7. Катасонов В.Ю. Санкции. Экономика для русских. М.: Алгоритм. 2015.
8. Казанцев С.В. Защищенность экономики регионов России. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2014.
9. Угрозы и защищенность экономики России: опыт оценки / отв. ред. С.В. Казанцев, В.В. Карпов. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2016.

References

1. Klepach A.N. International sanctions and retaliatory measures: is the positive result possible for the Russian economy? [Mezhdunarodnye sanktsii i otvetnye mery: vozmozhen li pozitiv dlya rossijskoj ehkonomiki?]. *World of new economy — Mir novoi ekonomiki*, 2015, no. 1, pp. 6–12 (in Russian).
2. Economic sanctions the US and EU against the Russian Federation and its measures in response [Ekonomicheskie sanktsii SSHA i Evrosoyuza v otnoshenii Rossijskoj Federatsii i ee otvetnye mery]. Available at: <http://refleader.ru/rnaqasyfsbew.html> (Accessed 16 January 2016) (in Russian).



3. The Global Terrorism Index 2014. Measuring and Understanding the Impact of Terrorism. Institute for Economics and Peace. 2014. Available at: <http://www.slideshare.net/pierre969/global-terrorism-index-report-2014> (Accessed 05 March 2016).
4. Worst terrorist acts from 1970 to 2014, by insured property losses (in 2013 million U. S. dollars). Available at: <http://www.statista.com/statistics/216901/insured-property-losses-due-to-terrorist-acts> (Accessed 17 December 2015).
5. Meeting with representatives of the BRICS States, supervising security issues. 26.05.2015 [Vstrecha s predstavatelyami gosudarstv BRIKS, kuriruyushhimi voprosy bezopasnosti. 26.05.2015]. Available at: <http://www.scrf.gov.ru/news/906.html> (Accessed 30 May 2015) (in Russian).
6. Sil'vestrov S.N. Choice in conditions of global uncertainty [Vybor v usloviyakh global'noj neopredelennosti]. *World of new economy — Mir novoi ekonomiki*, 2015, no. 2, pp. 6–19 (in Russian).
7. Katasonov V.Yu. Sanctions. Economics for Russians [Sanktsii. EHkonomika dlya russkikh]. Moscow, Algoritm, 2015 (in Russian).
8. Kazantsev S.V. Protection of Economy of Russia's Regions [Zashhishhjonnost' ekonomiki regionov Rossii]. Novosibirsk, IEOPP SO RAN, 2014 (in Russian).
9. Threats and security of the Russian economy: experience of estimation [Ugrozy i zashhishhjonnost' ehkonomiki Rossii: opyt otsenki]. Novosibirsk, IEOPP SO RAN, 2016 (in Russian).

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ В ЭКОНОМИКЕ — 2016

9–11 ноября 2016 года в Финансовом университете
при Правительстве Российской Федерации состоится IV Международная
научно-практическая конференция "Системный анализ в экономике — 2016"

В рамках конференции предусмотрено проведение:

- 9 ноября (среда) пленарного заседания,
- 10 ноября (четверг) специальных секций по направлениям,
- 11 ноября (пятница) пост-дискуссия и обмен опытом.

Основные направления работы конференции:

- Теория социально-экономических систем
- Методы системного моделирования
- Системный анализ в решении социально-экономических задач
- Социальная и экономическая кибернетика
- Системные измерения и мягкие вычисления
- Школа молодых исследователей в области системного анализа.

Организаторы конференции:

- Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
- Центральный экономико-математический институт РАН
- Научный совет ООИ РАН «Проблемы комплексного развития промышленных предприятий»
- Международная гильдия профессионалов качества
- Международная академия организационных наук
- Межрегиональная общественная организация «Академия проблем качества»

Информационные партнеры:

- Научно-практический журнал «Управленческие науки»
- Научный журнал «Российский журнал менеджмента»
- Журнал «Экономическая наука современной России».

Участие в конференции платное: организационный взнос с участника конференции 2 000,00 рублей.

Место проведения конференции: Москва, Ленинградский проспект, дом 51, строение 1, зал заседаний ученых советов.



УДК 338.124.4
JEL D12, F14, F47, N74

Экономические санкции против России: ожидания и реальность

НУРЕЕВ РУСТЕМ МАХМУТОВИЧ,

ординарный профессор НИУ ВШЭ, руководитель Департамента экономической теории Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия

E-mail: nureev50@gmail.com

ПЕТРАКОВ ПАВЕЛ КОНСТАНТИНОВИЧ,

аспирант, НИУ ВШЭ, Москва, Россия

E-mail: ppetrakov@hse.ru

Аннотация. В статье анализируются политические причины введения экономических санкций против России и последствия российского эмбарго, введенного в отчет на них. Основная цель статьи — показать, насколько оправдались ожидания, которые были связаны с введением санкций и контрсанкций против России, как они отразились на микро- и макроуровне. Естественно, что они не могли не отразиться и на положении рядового потребителя, и на положении банков, фирм, инвестиций, а также на динамике экономического роста. Контрсанкции привели к ограничению импорта потребительских товаров, поэтому в статье рассматриваются результаты импортозамещения — балансы потребительских товаров в III квартале 2015 г. по сравнению с III кварталом 2014 г. Анализируется динамика цен на электронные товары, автомобили и недвижимость.

Экономический кризис сильно ударил по туризму. Стоимость поездки за границу для россиян выросла на 50% и более. Изменились основные потоки — сильно увеличился внутренний туризм вообще и на юге России в особенности. Однако он же сделал привлекательным Россию для иностранных туристов. В результате заметно вырос туризм из стран Азии.

Ключевые слова: экономический кризис, экономические санкции, Россия, инвестиции, поведение потребителя, внутренний и внешний туризм, модель AD-AS.

Economic sanctions against Russia: expectations and reality

R.M. NUREEV,

ordinary professor of NRU HSE, Head of The department of Economic Theory of the Financial university under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

E-mail: nureev50@gmail.com

P.K. PETRAKOV,

post graduate, NRU HSE, Moscow, Russia

E-mail: pkpetrakov@hse.ru

Abstract. The article analyzes the political reasons for the imposition of economic sanctions against Russia and the consequences of the Russian embargo to report on them. The main purpose of the article — to show how justified the expectations that were associated with the introduction of sanctions against Russia kontrsanktsy and how they impact on the micro and macro level. Naturally, they could not help but reflect on the position of the ordinary consumer and the position of banks, firms, investments and the dynamics of economic growth.



Kontrsanctions led to the restriction of imports of consumer goods, so the article is based on import substitution — trade balances of consumer goods in Q3 2015 compared to Q3 2014 The dynamics of prices for electronic goods, automobiles and real estate.

The economic crisis has hit the tourism. The cost of traveling abroad for Russians increased by 50% or more. Changed the main streams — greatly increased domestic tourism in general, and in southern Russia in particular. However, he also made the Russian attractive for foreign tourists. As a result of significantly increased tourism from Asian countries.

Keywords: economic crisis, economic sanctions, Russia, investments, consumer behavior, internal and external tourism, AD-AS model.

В сентябре 2014 г. были приняты экономические санкции против России. В оценке их эффективности мнения президентов США и России радикально разошлись. В декабре 2014 г. в своем послании Федеральному Собранию Президент РФ В.В. Путин сказал, что «так называемые санкции и внешние ограничения — это стимул для более эффективного, ускоренного достижения поставленных целей» [1]. Президент Обама, наоборот, оценивал их не как стимул для ускоренного развития России, а как фактор резкого замедления ее развития. В январе 2015 г. он в своем ежегодном послании Конгрессу США заявил, что «Россия изолирована, а ее экономика в лохмотьях» [2]. В этот период всем казалось, что слова американского президента являются сильным преувеличением.

Прошло полтора года, и теперь мы можем взвешенно оценить, оправдались или нет ожидания американского президента, стали ли экономические санкции стимулом для более эффективного использования имеющихся ресурсов. Если оправдались, то в какой степени, а если не оправдались, то почему? Какие резервы удалось более эффективно использовать российской экономике и в какой степени?

1. Политические причины введения экономических санкций против России

Хотя первые шаги против России делались уже в марте 2014 г. и затрагивали главным образом физических лиц, основные меры против российских организаций (банков, компаний нефтегазового, оборонно-промышленного сектора и др.) были приняты в сентябре 2014 г.

Экономические санкции против России представлены в *табл. 1*. Они касаются в первую очередь нефтяной и газовой отраслей экономики, финансовой и банковской сфер, а также оборонно-промышленного комплекса. Кроме этого, были введены персональные санкции в отношении от-

дельных компаний и лиц Российской Федерации, а также запрет инвестиционных проектов и поставки оборудования для двух новых субъектов Российской Федерации: Крыма и Севастополя.

Последствия экономических санкций для России и стран Запада представлены в *табл. 2*. При этом отдельно показано как влияние санкций против России, так и влияние российского эмбарго.

Конечно, оценки, представленные в *табл. 2*, носят предварительный характер и нуждаются в уточнении. Однако они показывают, к чему уже сейчас привело ограничение доступа к кредитным ресурсам и запрет на продажу нефте- и горнодобывающего оборудования. Что же касается запрета на экспорт и импорт технологий, его последствия скажутся, конечно, позднее. Последствия российского эмбарго сказались уже сейчас, поскольку запрет на ввоз мяса, молочной продукции и рыбы, овощей и фруктов не мог не отразиться на динамике цен. Впрочем, этот аспект мы специально рассмотрим в третьем разделе статьи.

Введение экономических санкций против России в области нефтяной и газовой промышленности было подготовлено предшествующим развитием. После длительного падения производства нефти США (продолжавшегося вплоть до 2005 г.) начался его резкий рост (*рис. 1*).

Это привело не только к удовлетворению внутренних потребностей, но и к экспорту нефтяных продуктов из США, который начался после 2005 г. (*рис. 2*).

Что же касается производства природного газа в США, то здесь ситуация также значительно улучшилась после 2005 г. (*рис. 3*). Фактически в 2008 г. был превышен максимум 1980 г.

Чтобы усилить свои конкурентные преимущества, Соединенные Штаты вводят запрет на экспорт в Россию технологий по нефтедобыче и нефтепереработке, а также замораживают уже существующие проекты в газовой отрасли и от-



Экономические санкции против России

Отрасль экономики	Перечень санкций
Нефтяная	<ul style="list-style-type: none"> • Санкции в отношении отдельных компаний и их дочерних структур, а также связанных с ними предприятий других отраслей; • запрет на экспорт в Россию технологий нефтедобычи и нефтепереработки; • замораживание уже существующих и отказ от заключения новых проектов
Газовая	<ul style="list-style-type: none"> • Санкции в отношении отдельных компаний и их дочерних структур, а также связанных с ними предприятий других отраслей; • замораживание уже существующих и отказ от заключения новых проектов
Финансовая и банковская сферы	<ul style="list-style-type: none"> • Замораживание финансовых активов российских юридических и физических лиц; • отключение банковских структур России от международных платежных систем; • ограничение на размещение средств в западных банках; • ограничение доступа к кредитным средствам; • ограничение возможностей осуществления деятельности
Оборонно-промышленный комплекс	<ul style="list-style-type: none"> • Запрет на проведение операций с Россией по экспорту и импорту вооружений; • запрет на экспорт в Россию товаров двойного применения, а также любых технологий, которые могут быть использованы в военных целях
Другие	<ul style="list-style-type: none"> • Персональные санкции в отношении отдельных компаний и лиц Российской Федерации; • запрет инвестиционных проектов, поставки оборудования и материалов для объектов инфраструктуры, транспорта, энергетического комплекса субъектов РФ: Крыма и Севастополя

Источник: [3].

казываются от заключения новых. Такие последствия, по мысли авторов санкций, приведут к замедлению роста нефтяной и газовой промышленности в России и в конечном итоге к ее техническому отставанию.

2. Обострение экономических проблем России

В конце 2014 г. экономика России последовательно получила два сильных удара — введение против нее экономических санкций и падение цен на нефть. Произошел своего рода синергетический эффект. Говорить о чем-то одном, не упоминая другое, некорректно, так как тогда будет сложно оценить экономическую картину полностью.

Центральный банк, для того чтобы бороться с волатильностью, трижды в IV квартале 2014 г. повышал ключевую ставку, что привело к сильному подорожанию кредитов. Самым большим ударом по банковской системе стало увеличение 16 декабря 2014 г. ключевой ставки с 10,5 до 17%. Таким образом, ключевая ставка в 2014 г. выросла с 5,5 до 17%. Это привело к более высокому уровню ставки процента и неизбежно повлекло сокращение ВВП. В модели *IS-LM* указанная ситуация может быть проиллюстрирована следующим образом: прои-

зошел сдвиг кривой *LM* влево, что привело к росту ставки с r_0 до r_1 и сокращению ВВП с Y_0 до Y_1 (рис. 4).

Подорожание кредитов ударило по потребителям как минимум с трех сторон:

1. Банкротства предприятий и увеличившаяся кредитная нагрузка привели к росту безработицы.
2. Произошло удорожание потребительских и ипотечных автокредитов и т.д.
3. Ослабление рубля привело к резкому подорожанию валюты и, следовательно, импортных товаров.

Если после экономического кризиса 2008–2009 гг. просроченная задолженность росла сравнительно медленными темпами, то в результате экономических санкций и падения цен на нефть ситуация резко изменилась. Просроченная задолженность возросла с 861 362 млн (1 января 2014 г.) до 1 634 251 млн руб. (31 декабря 2015 г.), т.е. почти в 2 раза (рис. 5), и по-прежнему находится на очень высоком уровне, что стало причиной ухудшения ситуации в банковском секторе и резкого снижения благосостояния граждан в 2015–2016 гг.

2.1. Падение цен на нефть

Постепенное падение цены на нефть началось в середине июня 2014 г. с цены в 110 долл. за бар-

Таблица 2

Последствия экономических санкций для России и стран Запада

Санкции	Последствия для:	
	России	стран Запада
Санкции против России		
Ограничение доступа к кредитным ресурсам	Кризис банковской системы, потеря ее ликвидности, снижение инвестиционных возможностей экономики. Поддержка ликвидности банковской системы обеспечивается действиями ЦБ РФ и использованием средств Резервного фонда	Снижение уровня доходности банковской системы. Расширение рублевой зоны расчетов
Запрет на продажу нефти и газодобывающего оборудования	Несущественное снижение объемов добычи нефти и газа	Повышение закупочной цены на нефть и газ, поступающие из России
Запрет на экспорт и импорт технологий	Расширение экспорта технологий в страны Востока, Африки и Южной Америки. Улучшение технологических возможностей собственного производства	Высокий риск существенных экономических потерь (свыше 120 млрд долл. США ежегодно)
Российское эмбарго		
Запрет на ввоз мяса	Развитие собственного мясного производства, появление его новых направлений. Увеличение объема поставок из Бразилии, Аргентины	Потери для Дании составляют 8,9% от общего объема экспорта, для США – 7%. Сокращение рабочих мест, банкротство фермеров, рост социальной напряженности
Запрет на ввоз рыбы	Развитие собственной рыбной промышленности, улучшение логистики, изменение системы организации торговли рыбой за счет создания специализированной биржи. Увеличение объема поставок из Бразилии, Аргентины	Потери Норвегии составляют до 70% общего объема экспорта. Сокращение рабочих мест, банкротство фермеров, рост социальной напряженности
Запрет на ввоз молочной продукции	Развитие собственного молочного производства, улучшение логистики. Только в течение 2014–2015 гг. в некоторых регионах страны доля отечественных производителей поднялась с 60 до 90%. Развитие новых направлений молочного производства, в частности сыра	Потери ЕС оцениваются в 16% от объемов экспорта молока, 30% – масла и 63% – творога и сыров. Сокращение рабочих мест, банкротство фермеров, рост социальной напряженности
Запрет на ввоз овощей и фруктов	Существует реальная возможность полной компенсации потерь отечественными производителями за счет улучшения логистики. Увеличиваются объемы поставок из Марокко, стран Южной Америки	Сокращение экспорта приблизительно на 30%. Сокращение рабочих мест, банкротство фермеров, рост социальной напряженности

Источник: [3].

рель *Brent* и за полгода опустилась ниже 50 долл. (рис. 6). Снижение цен на нефть наблюдалось и раньше. Особенно глубоким оно было осенью — зимой 2008 г. Однако это падение не сопровождалось экономическими санкциями. К тому же в тот период в России был довольно большой стабилизационный фонд [7].

Стабилизационный фонд позволил амортизировать резкое падение цен. В результате курс доллара вырос с 23,43 до 35,93 руб. за доллар (т.е. на 53%). В 2014 г. падение цен на нефть было не столь глубоким, как в 2008 г. (табл. 3), однако рубль обесценился в значительно большей степени.

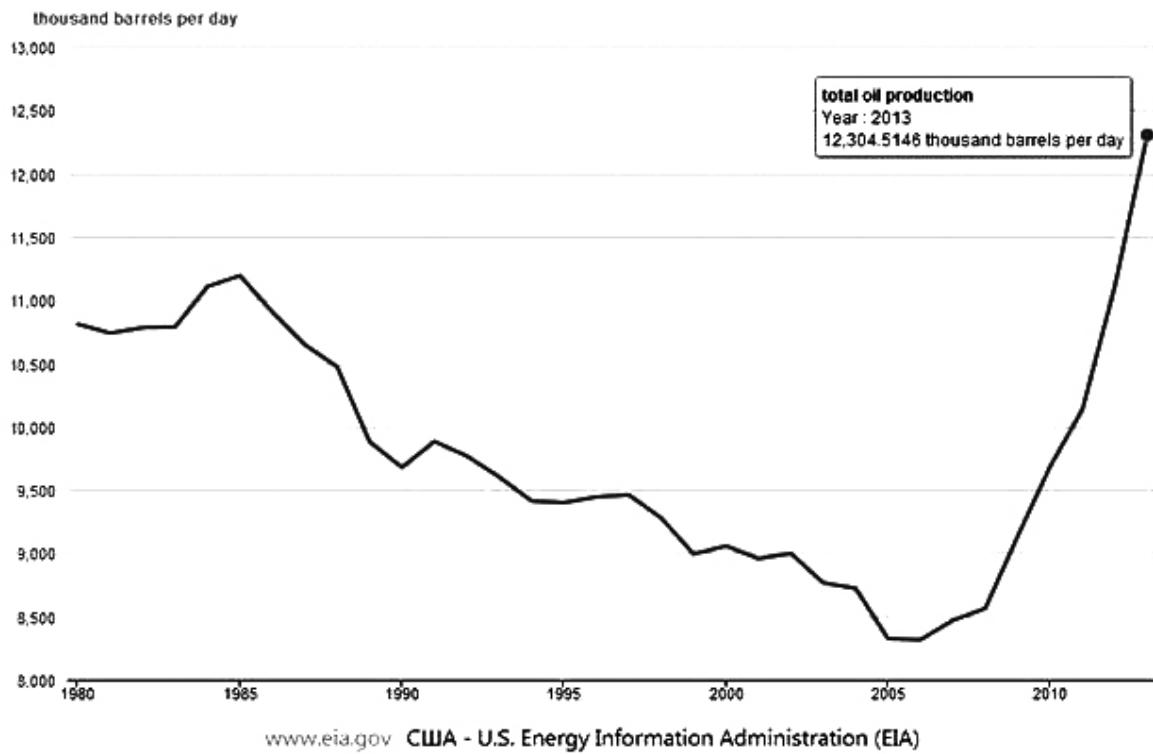


Рис. 1. Производство нефти в США, 1980–2013 гг.

Источник: [4].

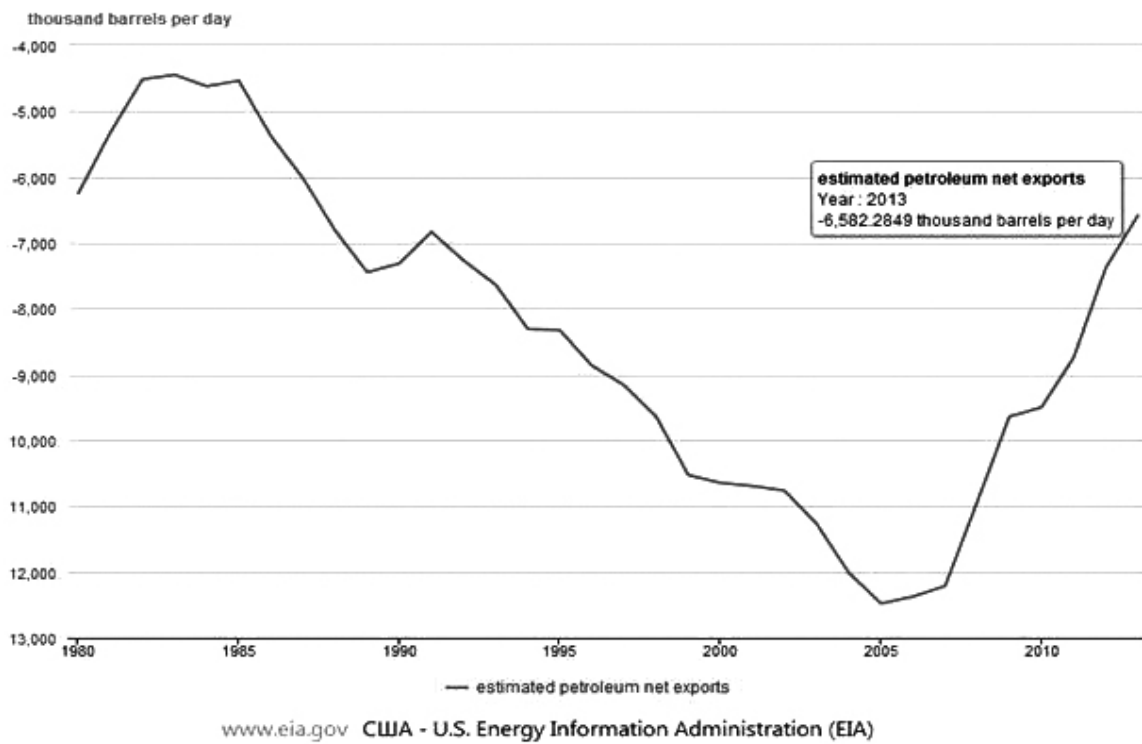


Рис. 2. Оценка экспорта нефтяных продуктов США, 1980–2013 гг.

Источник: [4].

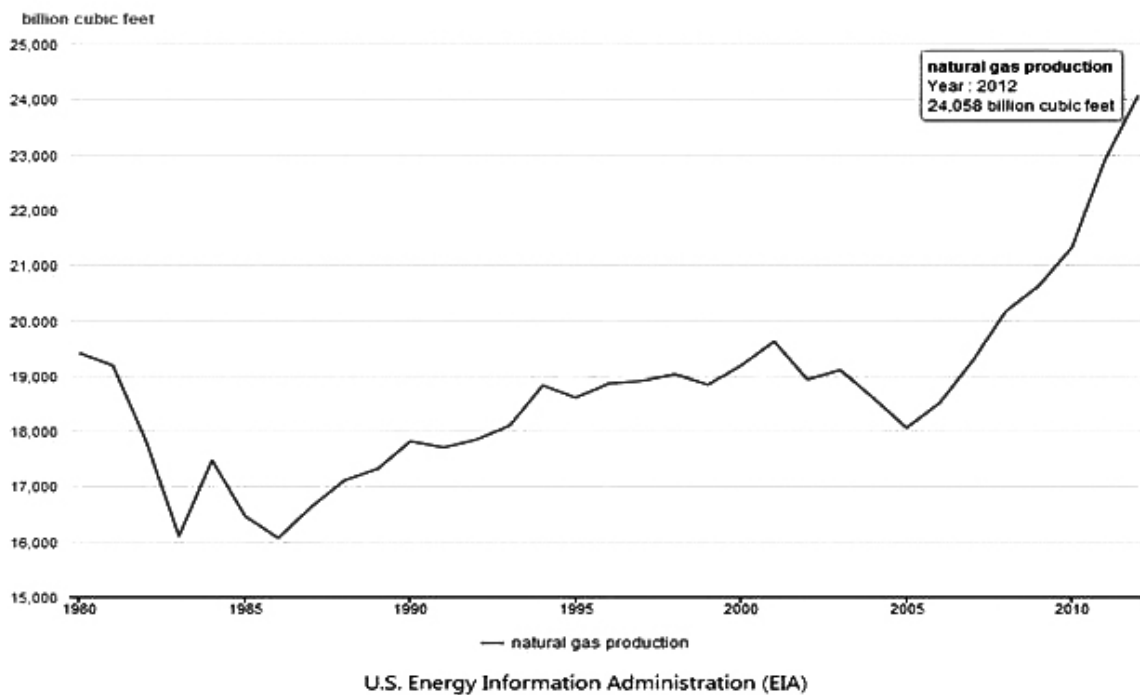


Рис. 3. Производство природного газа в США, 1980–2012 гг.

Источник: [4].

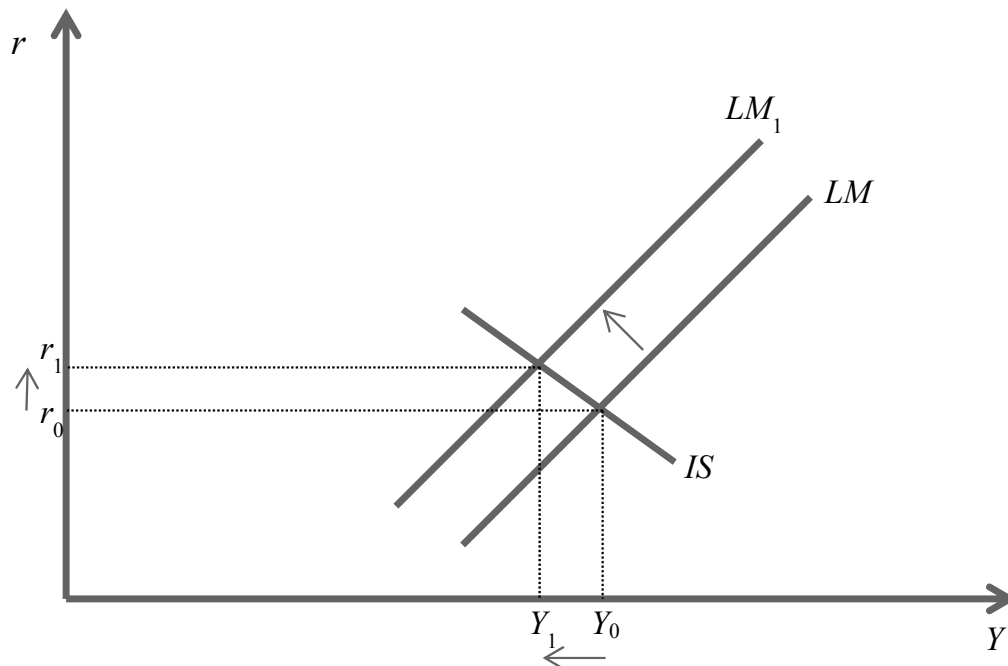


Рис. 4. Последствие изменения ключевой ставки ЦБ России в 2014–2015 гг. и ее влияние на ВВП России в модели IS-LM

Источник: [5].

Среднемесячный курс доллара вырос с 33,99 (в июне 2014 г.) до 69,24 руб. (в январе 2015 г.), т.е. на 104%, затем последовало временно снижение

до 51,59 руб. (в апреле 2015 г.), после которого он снова стал расти до 66,37 руб. (в ноябре 2015 г.) на фоне падения цен на нефть (рис. 7).

Аналогичная ситуация сложилась и с курсом евро, который сначала вырос с 46,54 (в июне 2014 г.) до 78,16 руб. (в январе 2015 г.), т.е. на 68%, а затем также снизился до 58,01 руб. (в мае 2015 г.). Тем не менее в августе 2015 г. снова начался стремительный рост курса евро (до 70,12 руб. в ноябре 2015 г.).

Министр финансов России А.Г. Силуанов, оглашая в январе 2015 г. подсчитанные Министерством финансов Российской Федерации потери российской экономики за последнее время, назвал цену в 200 млрд долл., из которых 40–50 млрд пришлось на введенные Западом санк-

ции. Остальные потери были вызваны падением цен на нефть [9], что повлекло за собой падение курса рубля.

В результате произошли существенные изменения в структуре внешнего долга России (рис. 8). С 2001 по 2008 г. объем государственного долга резко снизился, что позволило решить проблему, которая остро стояла в 1990-е годы. Однако в эти же годы происходит заметный рост долгов предприятий и банков. Банки ориентировались в качестве источника финансирования на приток западного заемного капитала и, к сожалению,

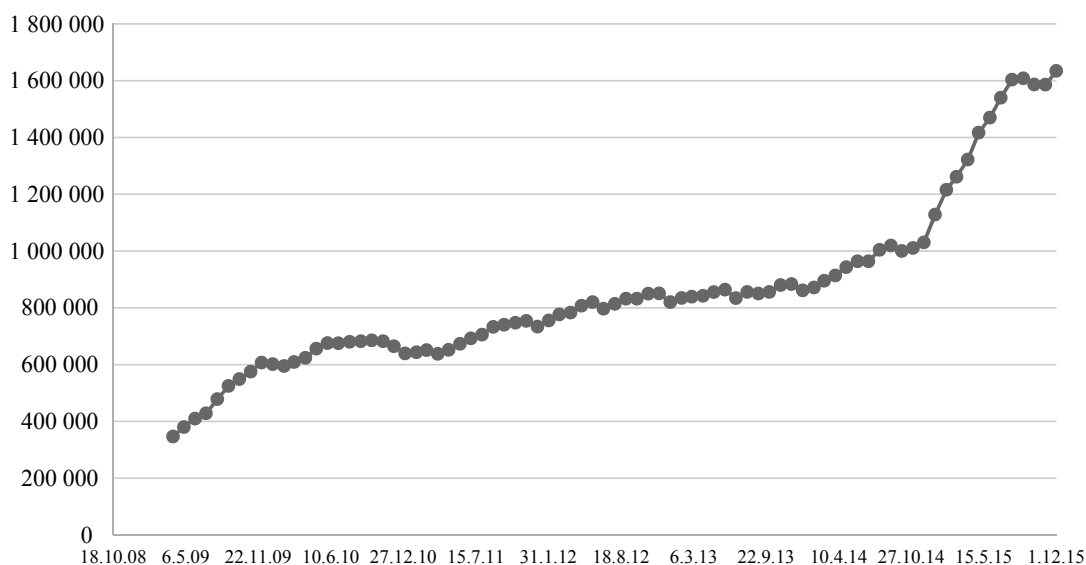


Рис. 5. Рост просроченной задолженности с 1 апреля 2009 г. по 31 декабря 2015 г., млн руб.

Источник: [6].

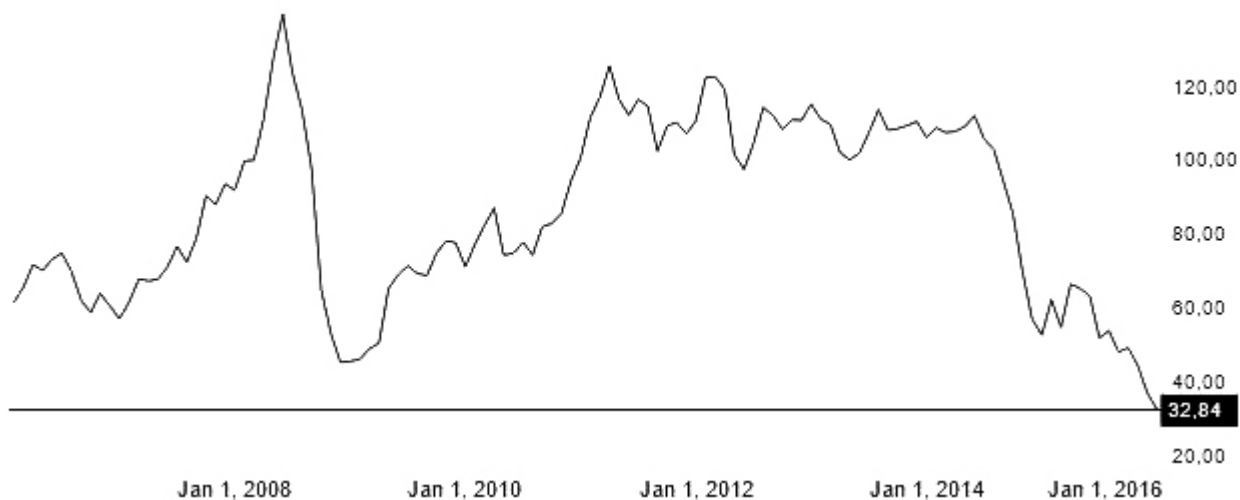


Рис. 6. Динамика цен на нефть с 1 января 2006 г. по 1 января 2016 г.

Источник: [8].

Таблица 3

Сравнительный анализ падения цен на нефть и роста курса доллара в 2008 и 2014 гг.

Цена	2008		2014	
	Абсолютная величина	%	Абсолютная величина	%
Нефти в долларах США	С 139 до 45	68	С 112 до 53	53
Доллара в рублях	С 23,4 до 35,9	53	С 34 до 64,3	104

не уделяли необходимого внимания развитию внутренних источников инвестиций. В результате предприятия и банки, попавшие под санкции, начали оказывать постоянное давление на Правительство, обращаясь к нему с многочисленными запросами об оказании им финансовой помощи.

2.2. Падение темпов роста экономики России

Падение цен на нефть и экономические санкции привели к замедлению экономического роста ВВП России. Согласно статистике Всемирного банка, рост ВВП России в 2014 г. стал отрицательным. Если в 2013 г. ВВП России составлял 2,079 трлн долл., то в 2014 г. — уже 1,86 трлн (рис. 9). Экономический спад не удалось преодолеть и в 2015 г.

Это позволило некоторым американским политологам сделать вывод об успешности экономических санкций против России. «Существует хорошее доказательство того, — писала Кэтрин Стоунер-Вайс (*Kathryn Stoner-Weiss*) в декабре 2015 г., — что санкции работают... Экономика Рос-

сии находится в рецессии, и дефицит бюджета в 2016 г., по прогнозам, будет где-то около 3%» [12].

Однако насколько глубоким будет влияние экономических санкций на экономику России? Будет ли оно краткосрочным, среднесрочным или долгосрочным? Если раньше экономические санкции казались краткосрочным явлением, то 2015 г. изменил представление ведущих политических деятелей. В послании 2015 г. Федеральному Собранию Президент РФ В.В. Путин уже без явно выраженного оптимизма заявил, что «и период низких цен на сырье, да и, возможно, внешние ограничения, могут затянуться, и затянуться надолго. Ничего не меняя, мы просто-напросто проедем наши резервы, а темпы роста экономики будут колебаться где-то на нулевой отметке» [13].

Однако только вред несут экономические санкции или они могут стать импульсом для глубоких структурных изменений? Попытаемся разбраться в этом вопросе.

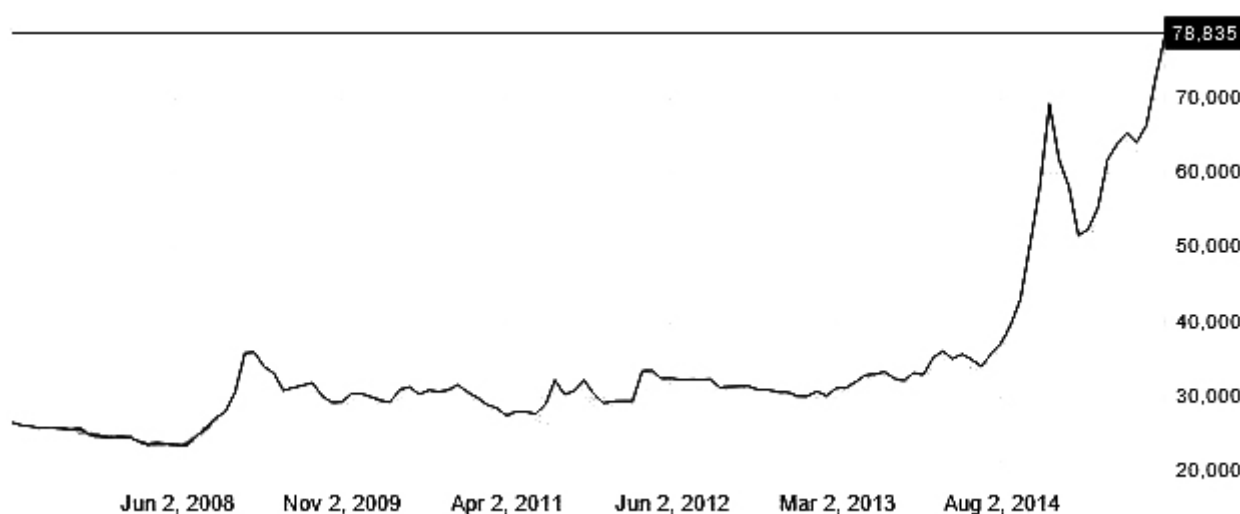


Рис. 7. Курс доллара с 1 сентября 2006 г. по 1 января 2016 г.

Источник: [8].

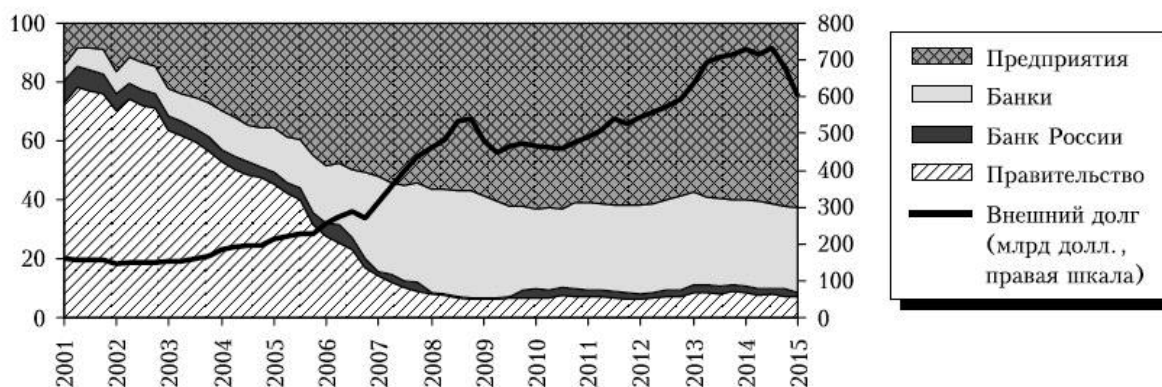


Рис. 8. Внешний долг России и его структура, %

Источник: рассчитано по [10].

3. Рост цен на продовольственные товары

Бремя экономических санкций против России для рядового потребителя сказывается на изменении цен как на товары первой, так и не первой необходимости. В результате величина прожиточного минимума резко возросла как у трудоспособного населения в целом, так и у пенсионеров. Если в III квартале 2014 г. прожиточный минимум вырос по сравнению с III кварталом 2013 г. всего лишь на 657 руб., то в III квартале 2015 г. по сравнению с тем же кварталом 2014 г. — уже на 1 587 руб. (т.е. более чем в 2,4 раза). При этом темпы роста прожиточного минимума в 2015 г. резко ускорились (табл. 4).

В потребительской корзине в I квартале 2015 г. 47,2% приходилось на продукты питания, 23,0% — на непродовольственные товары, 22,8% — на услуги и 7% — на расходы по обязательным платежам и сборам. Для пенсионеров и детей доля продовольственных товаров была больше и превышала 50% [14].

Поскольку в структуре потребительской корзины наибольшей статьей расходов являются продовольственные товары, рассмотрим сначала динамику цен на продовольственные товары, а затем — на электронные товары, автомобили, недвижимость и стоимость отдыха внутри страны и за границей.

Валовой внутренний продукт

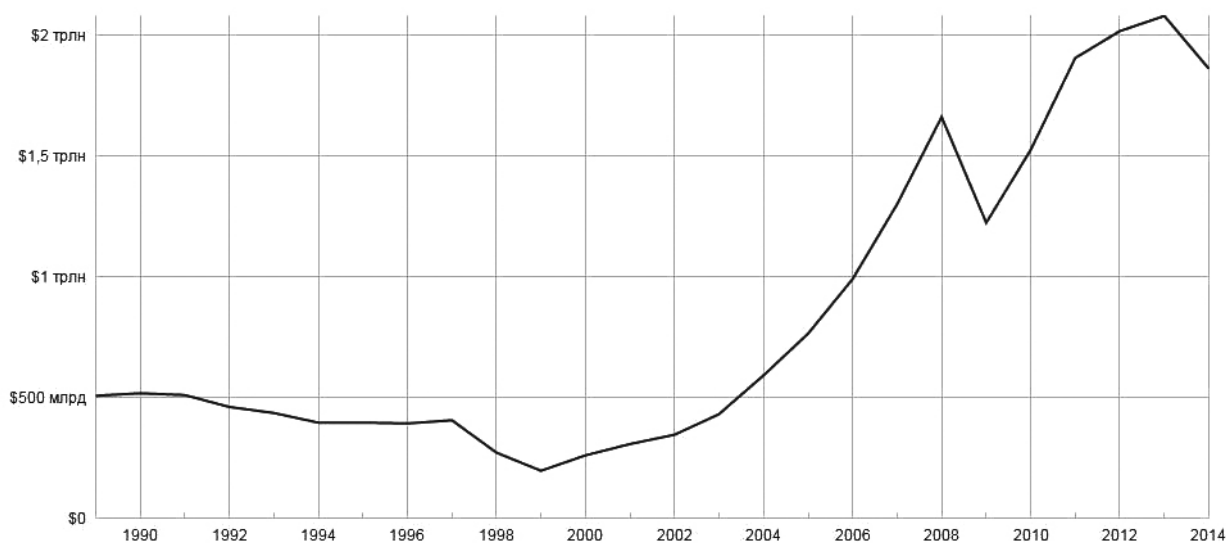


Рис. 9. Валовой внутренний продукт РФ с 1990 по 2014 г.

Источник: [11].



Российские контрсанкции выразились в эмбарго на импорт некоторых групп продовольственных товаров: мяса, рыбы, молочной продукции, овощей и фруктов, которые ранее вывозились из стран ЕС и Северной Америки. В целом, доля российских контрсанкций в 2013 г. по некоторым позициям составляла от 4 до 30% (рис. 10). Особенно значительными оказались ограничения на сыр (29,5%), свинину (20,4%), фрукты и ягоды (17,7%).

Такое существенное ограничение импорта не могло не повлиять на рост цен. Прирост цен на продовольственные товары показан на рис. 11. Цены на продовольственные товары стремительно поползли вверх уже осенью 2014 г., достигнув пика к новому 2015 г. Они внесли наибольший вклад в увеличение инфляции. А прирост цен на непродовольственные товары даже отставал от средних темпов инфляции.

Однако разные товары первой необходимости оказали неодинаковое влияние на инфляцию. Хотя рост цен был типичен для всех потребительских товаров, темпы его неодинаковы. Если цены

на овощи и фрукты испытывали традиционные сезонные колебания, и рост их был не столь заметен, то цены на мясо и рыбу значительно выросли.

В связи с введением санкций и подорожанием доллара и евро импорт мяса и птицы, включая субпродукты, за 2014 г. по сравнению с 2013 г. упал на 30%, импорт свинины уменьшился в 2 раза, импорт сыров сократился на 20%, муки из зерновых и зернобобовых культур — на 40%.

Наметившиеся в конце 2014 г. тенденции продолжились и в 2015 г. В стоимостном выражении импорт сократился с 141 603,1 млн (январь-июнь 2014 г.) до 87 728,0 млн долл. (январь-июнь 2015 г.), т.е. на 38%. Это произошло главным образом за счет сокращения импорта из стран дальнего зарубежья. Если за первые 6 месяцев 2014 г. было импортировано товаров на сумму 125 431,3 млн долл., то в первом полугодии 2015 г. — лишь на 76 642,7 млн долл. Наибольшее сокращение коснулось мясомолочной продукции: импорт сливочного масла сократился в 8,9 раза, молока и сгущенных сливок — в 6,1, импорт мяса птицы — в 3,7, мяса и

Таблица 4

Величина прожиточного минимума (в среднем на душу населения), руб. в месяц

Период	Все население	Из него по социально-демографическим группам		
		трудоспособное население	пенсионеры	дети
2013	7 306	7 871	5 998	7 022
I квартал	7 095	7 633	5 828	6 859
II квартал	7 372	7 941	6 043	7 104
III квартал	7 429	8 014	6 097	7 105
IV квартал	7 326	7 896	6 023	7 021
2014	8 050	8 683	6 617	7 752
I квартал	7 688	8 283	6 308	7 452
II квартал	8 192	8 834	6 717	7 920
III квартал	8 086	8 731	6 656	7 738
IV квартал	8 234	8 885	6 785	7 899
2015				
I квартал	9 662	10 404	7 916	9 489
II квартал	10 017	10 792	8 210	9 806
III квартал	9 673	9 673	9 673	9 673

Источник: [14].



рыбы — более чем в 2 раза. Сокращение не коснулось лишь кофе, чая и какао-бобов.

В результате экономических санкций доля импорта из стран ЕС сократилась с 48,8% в январе — октябре 2014 г. до 45,3% в январе-октябре 2015 г., стран АТС — возросла с 26,6% в январе-октябре 2014 г. до 27,9% в январе-октябре 2015 г. Любопытно отметить, что доля импорта из стран СНГ не изменилась за этот период, она осталась на уровне 12,5%. Однако внутри произошло заметное перераспределение: доля Украины за этот период сократилась с 3,7 до 2,8%, а доля остальных стран, и прежде всего Белоруссии, заметно возросла.

Экономические санкции против России объективно разделили весь мир на друзей и врагов нашей страны. При общем сокращении внешней торговли страны БРИКС (ЮАР, Индия, Бразилия, Китай) и страны СНГ (Армения, Таджикистан, Туркмения, Киргизия, Казахстан, Белоруссия, Узбекистан) увеличили объем внешней торговли с Российской Федерацией. Из стран Латинской Америки динамика роста особенно заметна у таких стран, как Перу, Чили, Куба, Бразилия, Мексика, Аргентина. Из азиатских стран следует выделить Вьетнам, Грузию, Иран, Индонезию, Монголию, Гонконг.

Особенно существенно вырос импорт из Индонезии, Малайзии, Вьетнама, Бразилии, Тайваня, Индии, Белоруссии, Китая и Казахстана. Из стран Евросоюза санкции в меньшей степени коснулись Испании, Португалии и Италии.

В результате произошел рост спроса на товары, которые производятся внутри России. А в потребительской корзине увеличилось количество продуктов первой необходимости отечественного производства. Натуральные продукты стали вытеснять искусственные. Образно говоря, россияне стали потреблять больше меда и меньше «баунти», что существенно улучшило качество питания.

4. Динамика спроса на непродовольственные товары

4.1. Рынок электронных товаров

Рост цен на электронные товары компании *Apple* в конце 2014 г. привел к парадоксу Гиффена: чем выше цена — тем больше объем продаж. Несмотря на стремительное увеличение стоимости (цена на продукцию *Apple* 25 ноября выросла на 25%, 22 декабря — еще на 35%), рост объемов продаж составил 80%. Это связано с тем, что российские потребители боялись еще большего подорожания и возможности потерять товар, который стал для многих из них предметом первой необходимости. В результате, несмотря на подорожание бытовой техники, спрос на нее не уменьшился, а увеличился.

4.2. Падение спроса на рынке товаров не первой необходимости

В результате сокращения импорта на рынке товаров не первой необходимости также произошло

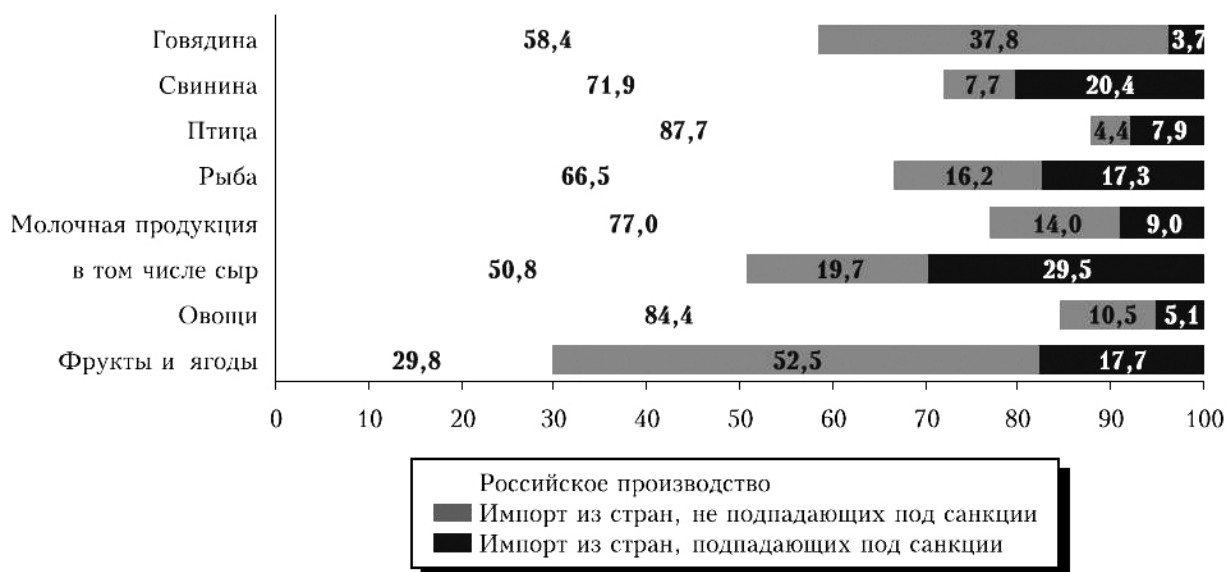


Рис. 10. Ресурсное обеспечение внутреннего потребления товаров, на которые распространились ограничения (в физическом выражении), 2013 г., %

Источник: рассчитано по [10].



Рис. 11. Темпы прироста цен на продовольственные товары и инфляции в 2013–2015 гг., % к предыдущему месяцу

Источник: http://www.cbr.ru/statistics/infl/Infl_01122015.pdf.

значительное снижение предложения. Импорт мебели в январе-июне 2015 г. по сравнению с январем-июнем 2014 г. сократился в 1,9 раза, импорт хлопчатобумажных тканей — в 1,8, одежды — в 1,5, медикаментов — в 1,5, обуви — в 1,6, грузовых автомобилей — в 4,9, легковых — в 2,1 раза. Остановимся на рынке автомобилей подробнее.

4.2.1. Автомобили

Крупным ударом по российскому рынку стал уход концерна *General Motors*. 18 марта 2015 г. *General Motors* решил закрыть производство автомобилей в Санкт-Петербурге в середине года, а также полностью отказался от продаж автомобилей *Opel* в России, начиная с декабря 2015. До 30 июня продолжалась крупноузловая сборка, а с 1 июля завод законсервирован, осталась лишь небольшая часть сотрудников, которые будут обеспечивать функционирование завода в условиях консервации.

Автокредитование в I квартале 2015 г. по сравнению с I кварталом 2014 г. сократилось в 4 раза, объем продаж упал в 2 раза, импорт автомобилей из-за границы составил половину от предыдущего уровня. Начиная с I квартала 2014 г. происходило систематическое сокращение покупаемых в кредит автомобилей. Наибольшие изменения начались в конце 2014 — начале 2015 г. В результате доля продаж новых автомобилей в кредит в январе 2015 г. составила около 8% [15].

Это отразилось прежде всего на топ-10 самых импортируемых марок легковых автомобилей. Наибольшее сокращение пришлось на такие популярные марки, как *Nissan* (продажи сократились в 10 раз), *Daewoo*, *Volvo*, *Mitsubishi*, продажи которых сократились почти в 2 раза.

Изменился и рынок автомобилей в регионах — там он сократился почти в 2 раза. Если в январе-феврале 2014 г. было продано 339,7 тыс. новых легковых автомобилей, то в январе-феврале 2015 г. — лишь 174,9 тыс. (сокращение составило 48,5%) [15].

4.2.2. Рынок недвижимости

Сокращение доходов населения не могло не отразиться на рынке недвижимости. Если раньше цены на элитное жилье росли довольно высокими темпами, то сейчас рост цен на вторичном рынке квартир в России сильно замедлился. Это отразилось на стоимости одного квадратного метра жилья: за 2014 г. его стоимость выросла с 60 598 руб. в декабре 2013 г. до 63 635 руб. в декабре 2014 г., т.е. всего лишь на 5% [16].

И хотя в начале 2015 г. цены на вторичном рынке жилья немного выросли, уже во II квартале наметился их спад, который продолжался до августа 2015 г. (рис. 12, а). Он коснулся также и динамики средней цены предложения на рынке найма квартир (рис. 12, б). Однако здесь ситуация



стала выправляться заметно быстрее: в июле заметен рост, который после спада в августе продолжился в сентябре. Таким образом, ситуация на рынке недвижимости уже стабилизировалась и созданы некоторые предпосылки для начала роста.

4.2.3. Туризм

Экономический кризис сильно ударил по туризму. Стоимость поездки за границу выросла на 50% и более. Изменились основные потоки: сильно увеличился внутренний туризм в целом и на юге России в частности. В результате сократилось количество поездок за границу и оживился внутренний туризм. В условиях когда сервис на внутренних маршрутах заметно отстает от международных стандартов, произошло ухудшение соотношения цены и качества.

Зарубежные поездки российских граждан в 2014 г. сократились по сравнению с 2013 г. на 15% (с 54,1 до 45,9 млн), а спрос на внутренний туризм в 2014 г. вырос на 30–40%, эта тенденция сохранилась и в 2015 г. [17].

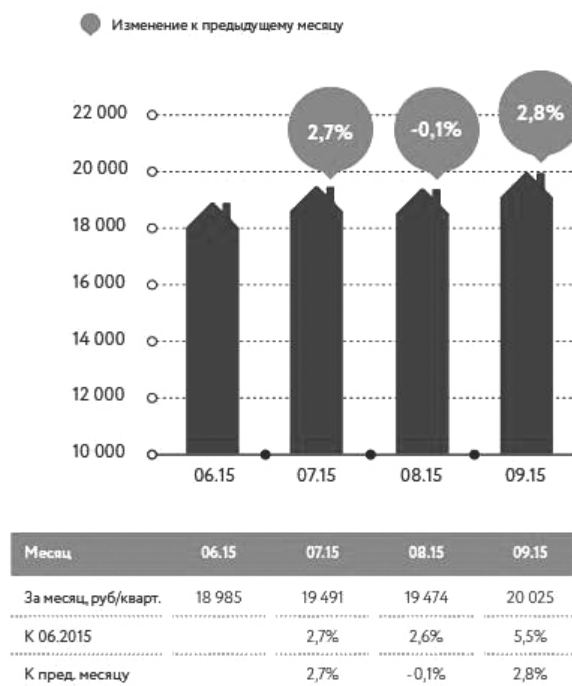
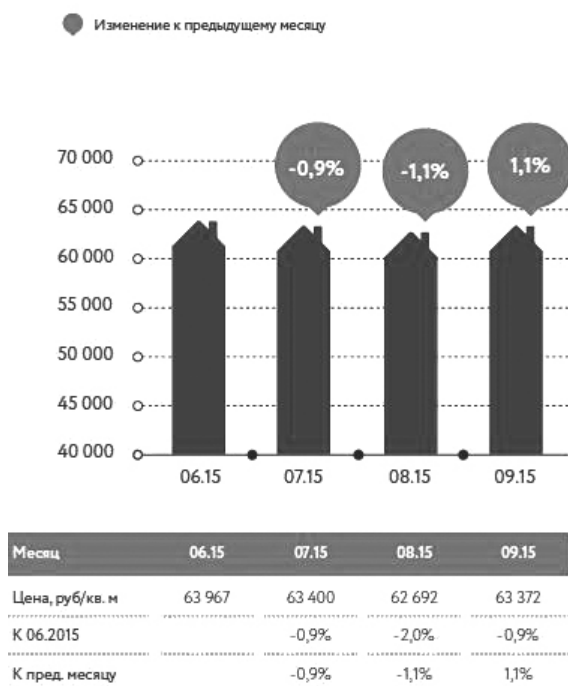
В 2013 г. Украина была самой популярной у россиян страной (9,97 млн туристов), но в 2014 г. она

переместилась на 6-е место (2,67 млн), т.е. поток туристов уменьшился на 73,2%.

Наиболее популярными зарубежными направлениями для российских туристов в 2015 г. были Абхазия, Турция, Казахстан, Финляндия, Египет, Эстония, Польша, Китай и Германия. В каждую из этих стран было совершено более 1 млн поездок (табл. 5). Однако после ряда политических событий (теракт на борту А-321 и военный инцидент с самолетом СУ-24) в конце 2015 г. ситуация резко изменилась, что создало предпосылки для увеличения роли внутреннего туризма.

По данным исследования Ситибанка, за 5 месяцев 2015 г. спрос российских граждан на покупки за рубежом резко сократился, тогда как внутри страны вырос на 21%.

Россияне, по данным Ситибанка, по-прежнему больше всего денег тратят в США, Италии, Великобритании, Финляндии и Франции. Однако во всех этих странах произошло существенное снижение числа российских туристов: в Италии — на 37% (по сравнению с аналогичным периодом 2014 г.), в Финляндии — на 43, во Франции — на 39, в Великобритании — на 17, в США — на 26%.



а) б)
Рис. 12. Динамика средней цены предложения на вторичном рынке квартир (а) и на рынке найма квартир (б) в III квартале 2015 г. в России

Источник: [17].



При этом объем покупок в этих странах сократился в еще большей степени.

Обесценивание рубля создало объективные предпосылки для привлечения иностранных туристов на отдых в Россию. Число иностранных туристов, посетивших Россию, увеличилось с 2 244,6 тыс. в январе-сентябре 2014 г. до 2 539,5 тыс. в январе-сентябре 2015 г., т.е. на 13%. Особенно заметно вырос поток туристов из азиатских стран: Китая (на 63%), Южной Кореи (на 41%), Ирана (на 111%), Индии (на 66%), Тайваня (на 35%) и Гонконга (на 25,5%), что показано в табл. 6. В результате страны Юго-Восточной Азии и Израиль опередили страны Евро-

пы по числу туристов, приезжающих в Россию. На первое место вышел Китай, опередив Германию и США.

4.3. Экономическая ситуация в России в контексте модели AD-AS

Вследствие роста цен сократился совокупный спрос, поэтому кривая AD_1 переместилась в положение AD_2 (рис. 13). Поскольку начался экономический спад, совокупное предложение тоже сократилось. Сокращение совокупного предложения выразилось в сдвиге кривой AS_1 в положение AS_2 . В результате равновесие изменилось с E_1 до E_2 . Это означает, что цены выросли с уровня

Таблица 5

Наиболее популярные у российских туристов зарубежные страны в 2015 г.

Страна	Январь-март 2015 г.	Январь-июнь 2015 г.	Январь-сентябрь 2015 г.	Январь-декабрь 2015 г.
Всего	5 924	15 223	27 459	34 390
Из них по странам:				
Абхазия	498	1 272	3 121	3 824
Турция	147	1 366	3 123	3 460
Казахстан	607	1 418	2 486	3 125
Финляндия	705	1 520	2 352	3 067
Египет	487	1 267	1 909	2 244
Украина	314	759	1 266	1 657
Эстония	321	696	1 109	1 477
Польша	275	650	1 008	1 322
Китай	180	491	905	1 284
Германия	251	523	856	1 111
Литва	142	331	569	743
Испания	85	280	592	693
Таиланд	250	355	440	675
Италия	137	317	537	662
Грузия	83	246	506	651
Греция	14	213	602	634
Азербайджан	104	270	460	584
Кипр	24	210	483	550
ОАЭ	142	244	325	472
Болгария	20	147	397	413
Франция	82	192	323	408
Чехия	73	176	274	361
Вьетнам	88	152	212	321



Окончание табл. 5

Страна	Январь-март 2015 г.	Январь-июнь 2015 г.	Январь-сентябрь 2015 г.	Январь-декабрь 2015 г.
Латвия	63	143	249	312
Израиль	69	156	229	299
Другие страны	761	1 831	3 127	4 041

Источник: [18].

P_1 до уровня P_2 , а ВВП сдвинулся из положения Y_1 в положение Y_2 , т.е. при росте цен произошло сокращение ВВП.

5. Что день грядущий нам готовит?

Возможны два прогноза ближайшего развития событий с точки зрения рядового потребителя: пессимистичный и оптимистичный.

5.1. Пессимистичный прогноз

Предпосылками развития пессимистичного прогноза являются дальнейшее усиление экономических санкций и продолжение падения цен на

нефть. В этом случае произойдет углубление экономической изоляции России от мирового сообщества. Санкции могут включить приостановку работы системы *Visa* и *MasterCard* в России, отключение российских банков от системы *SWIFT* и т.д. Россия будет вынуждена начать работы по созданию альтернативной системы международных расчетов. И хотя работы в этом направлении уже ведутся, трудно ожидать в ближайшее время ощутимых результатов. В этих условиях Россия будет искать союзников в лице стран БРИКС, и прежде всего Китая. Это объективно создаст дальнейшие предпосылки к переходу от однопо-

Таблица 6

Количество иностранных туристов, посетивших Россию в январе-сентябре 2015 г., тыс. поездок

№	Страна	2014	2015	2015 к 2014, %
1	Китай	358,2	583,6	162,9
2	Германия	318,7	319,2	100,2
3	США	150,6	152,9	101,5
4	Турция	100,2	115,8	115,6
5	Великобритания	120,9	102,9	85,1
6	Израиль	86	103,9	120,8
7	Южная Корея	70,8	100,1	141,4
8	Италия	92,6	94,1	101,6
9	Испания	56,3	73,3	130,2
10	Франция	82,7	73	88,3
11	Финляндия	59,9	51,4	85,8
12	Япония	49,5	43,5	87,9
13	Иран	15,9	33,6	211,3
14	Австралия	34,4	29,4	85,5
15	Канада	34,2	29	84,8
16	Бразилия	23,5	26,4	112,3
17	Латвия	23,5	24,5	104,3
18	Индия	14	23,3	166,4

Окончание табл. 6

№	Страна	2014	2015	2015 к 2014, %
19	Швейцария	24	22,4	93,3
20	Эстония	21,3	21,8	102,3
21	Австрия	21,2	20,3	95,8
22	Нидерланды	25	19,2	76,8
23	Сербия	17,8	19,2	107,9
24	Мексика	13,8	18,3	132,6
25	Таиланд	10,3	16,6	161,2
26	Литва	16,5	14,9	90,3
27	Бельгия	15,2	14,3	94,1
28	Аргентина	10,4	13,6	130,8
29	Швеция	11,5	11,9	103,5
30	Польша	15,9	11	69,2
31	Гонконг	8,6	10,8	125,6
32	Тайвань	8	10,8	135
33	Норвегия	10,8	10,3	95,4
34	Греция	9,5	10,2	107,4
35	Дания	12,2	9,6	78,7
	Всего за 9 месяцев	2 244,6	2 539,5	113,1

Источник: рассчитано по [19].

лярного мира к многополярному. Любые шаги в этом направлении могут привести к последствиям, о которых многие участники экономического конфликта в краткосрочном периоде даже не догадываются.

5.2. Оптимистичный прогноз

Предпосылками развития оптимистичного прогноза являются рост цен на нефть и ослабление экономических санкций. Это приведет к укреплению российского рубля, что создаст большие возможности для увеличения импорта, поскольку сделает его более дешевым.

Ослабление экономических санкций позволит восстановить связи с Западной Европой, и тогда произойдет сдвиг с Востока на Запад, поскольку доля западноевропейских товаров в российском импорте увеличится. Это позволит диверсифицировать товарные потоки и выбирать в качестве партнеров те страны, которые предоставляют режим наибольшего благоприятствования для России. Однако даже такой оптимистичный прогноз

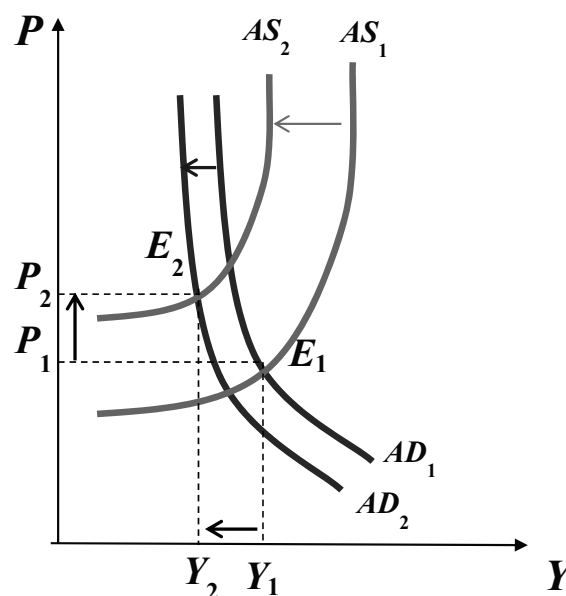


Рис. 13. Экономическая ситуация в России после введения экономических санкций с точки зрения модели AD-AS

имеет как плюсы, так и минусы, поскольку в этом случае усилится конкуренция импортных товаров с отечественными. Тогда российским производителям придется работать в условиях международной конкуренции. К сожалению, отнюдь не все из них будут к этому готовы.

Можно предположить, что в случае отмены санкций доступ российских банков к международному капиталу постепенно восстановится, и экономические отношения между странами нормализуются.

Вместо заключения напомним читателю слова Джона Донна, которые Эрнст Хемингуэй взял в качестве эпиграфа к роману «По ком звонит колокол»: «Нет человека, который был бы как Остров, сам по себе, каждый человек есть часть Материка, часть Суши; и если волной снесет в море береговой Утес, меньше станет Европа, и так же, если смоем край мыса или разрушит Замок твой или друга твоего; смерть каждого Человека умалывает и меня, ибо я един со всем Человечеством, а потому не спрашивай, по ком звонит колокол: он звонит по Тебе».

Литература

1. Послание Президента РФ В.В. Путина Федеральному Собранию. М., 2014. [Электронный ресурс] URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/47173>.
2. Obama B. Remarks by the President in State of the Union Address. January 20, 2015. Available at: <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2015/01/20/remarks-president-state-union-address-january-20-2015>.
3. Логинова И.В., Титаренко Б.А., Саяпин С.Н. Экономические санкции против России // Актуальные вопросы экономических наук. 2015. № 47. С. 41–42.
4. Energy Information Administration. Available at: <http://www.eia.gov>.
5. Процентные ставки по операциям Банка России. Сайт ЦБ РФ. [Электронный ресурс] URL: http://www.cbr.ru/DKP/print.aspx?file=standart_system/rates_table_14.htm&pid=dkp&sid=ITM_49976.
6. Общая сумма просроченной задолженности по кредитам юридических лиц-резидентов и индивидуальных предпринимателей в рублях по видам экономической деятельности и отдельным направлениям использования средств. Сайт ЦБ РФ. [Электронный ресурс] URL: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?tblID=302-09&pid=sors&sid=ITM_45484.
7. Навой А.В., Шалунова Л.И. Резервный фонд и Фонд национального благосостояния России в международной системе суверенных фондов // Деньги и кредит. 2014. № 2.
8. Investing.com [Электронный ресурс]. URL: <http://ru.investing.com/>.
9. Силуанов А.Г. Минфин подсчитал потери России от санкций и падения цен на нефть. [Электронный ресурс] URL: <http://www.km.ru/economics/2015/01/29/ministerstvo-finansov-rf/754166-minfin-podschital-poteri-rossii-ot-sanktsii-i-p>.
10. Акиндинова Н., Ясин Е. Новый этап развития экономики в постсоветской России // Вопросы экономики. 2015. № 5.
11. Валовый внутренний продукт. [Электронный ресурс] URL: https://www.google.ru/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9_&met_y=ny_gdp_mktp_cd&idim=country:RUS:GBR:DEU&hl=ru&dl=ru#!ctype=l&strail=false&bcs=d&nselm=h&met_y=ny_gdp_mktp_cd&scale_y=lin&ind_y=false&rdim=region&idim=country:RUS&ifdim=region&hl=ru&dl=ru&ind=false.
12. Kathryn Stoner-Weiss «Sanctions Against Russia Are Working, Don't Give Them Up». Available at: <http://www.nytimes.com/roomfordebate/2015/12/10/trade-an-end-to-sanctions-for-putins-help-against-isis/sanctions-against-russia-are-working-dont-give-them-up>.
13. Послание Президента РФ В.В. Путина Федеральному Собранию. М., 2015. [Электронный ресурс] URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/50864>.
14. Сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электронный ресурс] URL: <http://www.gks.ru>.
15. Автостат. [Электронный ресурс] URL: <http://www.autostat.ru/news/view/20612>.
16. Domofond. Ru. [Электронный ресурс] URL: <http://www.domofond.ru>.
17. Газета.ru. [Электронный ресурс] URL: <http://www.gazeta.ru/business/2015/03/04/6435381.shtml>.
18. Федеральное агентство по туризму. [Электронный ресурс] URL: <http://www.russiatourism.ru>.
19. Российский союз туриндустрии. [Электронный ресурс] URL: http://www.rostourunion.ru/ob_rst/novosti/novosti_2015/vezdnoj_potok_v_rossiyu_ustojchivo_rastet.html.



References

1. Putin V.V. Message of the President RF V.V. Putin to Federal Assembly [Poslanie Prezidenta RF V.V. Putina Federal'nomu Sobraniju]. Moscow, 2014. Available at: <http://kremlin.ru/events/president/news/47173> (in Russian).
2. Obama B. Remarks by the President in State of the Union Address January 20, 2015. Available at: <https://www.whitehouse.gov/the-press-office/2015/01/20/remarks-president-state-union-address-january-20-2015>.
3. Loginova I.V., Titarenko B.A., Sajapin S.N. Economic sanctions against Russia [Jekonomicheskie sankcii protiv Rossii]. *Topical issues of economic sciences — Aktual'nye voprosy jekonomicheskikh nauk*, 2015, no. 47, pp. 41–42 (in Russian).
4. Energy Information Administration. Available at: <http://www.eia.gov>.
5. Interest rates for transactions of the Bank of Russia. Website of the Central Bank of the Russian Federation. [Procentnye stavki po operacijam Banka Rossii. Sajt CB RF]. Available at: http://www.cbr.ru/DKP/print.aspx?file=standart_system/rates_table_14.htm&pid=dkp&sid=ITM_49976 (in Russian).
6. Total amount of overdue debt on the credits of legal resident persons and individual entrepreneurs in rubles by types of economic activity and the separate directions of use of means. Website of the Central Bank of the Russian Federation [Obshhaja summa prosrochenoj zadolzhennosti po kreditam juridicheskikh lic-rezidentov i individual'nyh predprinimatelej v rubljah po vidam jekonomicheskoi dejatel'nosti i otdel'nym napravlenijam ispol'zovanija sredstv. Sajt CB RF]. Available at: http://www.cbr.ru/statistics/UDStat.aspx?TbIID=302-09&pid=sors&sid=ITM_45484 (in Russian).
7. Navoj A.V., Shalunova L.I. Reserve fund and National welfare fund of Russia in the international system of sovereign funds [Rezervnyj fond i Fond nacional'nogo blagosostojanija Rossii v mezhdunarodnoj sisteme suverennyh fondov]. *Money and the credit — Den'gi i kredit*, 2014, no. 2 (in Russian).
8. Investing.com. Available at: <http://ru.investing.com> (in Russian).
9. Siluanov A.G. The Ministry of Finance has counted losses of Russia from sanctions and fall of oil prices [Minfin podschital poteri Rossii ot sankcij i padenija cen na neft']. Available at: <http://www.km.ru/economics/2015/01/29/ministerstvo-finansov-rf/754166-minfin-podschital-poteri-rossii-ot-sanktsii-i-p> (in Russian).
10. Akindinova N., Jasin E. New stage of development of economy in Post-Soviet Russia [Novyj jetap razvitija jekonomiki v postsovetsoj Rossii]. *Economy questions — Voprosy jekonomiki*, 2015, no. 5 (in Russian).
11. Gross Domestic Product [Valovyj vnutrennij produkt]. Available at: https://www.google.ru/publicdata/explore?ds=d5bncppjof8f9_&met_y=ny_gdp_mktp_cd&idim=country:RUS:GBR:DEU&hl=ru&dl=ru#!ctype=l&strail=false&bcs=d&nselm=h&met_y=ny_gdp_mktp_cd&scale_y=lin&ind_y=false&rdim=region&idim=country:RUS&ifdim=region&hl=ru&dl=ru&ind=false (in Russian).
12. Kathryn Stoner-Weiss «Sanctions Against Russia Are Working, Don't Give Them Up». Available at: <http://www.nytimes.com/roomfordebate/2015/12/10/trade-an-end-to-sanctions-for-putins-help-against-isis/sanctions-against-russia-are-working-dont-give-them-up>.
13. Message of the President RF V.V. Putin to Federal Assembly [Poslanie Prezidenta RF V.V. Putina Federal'nomu Sobraniju]. Moscow, 2015. Available at: <http://kremlin.ru/events/president/news/50864> (in Russian).
14. Website of Federal State Statistics Service [Sajt Federal'noj sluzhby gosudarstvennoj statistiki]. Available at: <http://www.gks.ru> (in Russian).
15. Avtostat. Available at: <http://www.autostat.ru/news/view/20612> (in Russian).
16. Domofond.ru. Available at: <http://www.domofond.ru> (in Russian).
17. Gazeta.ru. Available at: <http://www.gazeta.ru/business/2015/03/04/6435381.shtml> (in Russian).
18. Federal Tourism Agency [Federal'noe anentstvo po turizmu]. Available at: <http://www.russiatourism.ru> (in Russian).
19. Russian union of the tourism industry [Rossijskij sojuz turindustrii]. Available at: http://www.rostourunion.ru/ob_rst/novosti/novosti_2015/vezdnoj_potok_v_rossiyu_ustojchivo_rastet.html (in Russian).



УДК 338.2
JEL L52

Экономическая политика и бережливое производство

КУЗЬМИЧЕВ АНДРЕЙ ДМИТРИЕВИЧ,

д-р ист. наук, профессор кафедры «Экономика и организация производства» МГТУ им. Н.Э. Баумана, Москва, Россия

E-mail: a_kuzmichoff@mail.ru

Аннотация. В статье показаны два полюса дискуссий об экономической политике — сторонников рыночной либеральной концепции и тех, кто предлагает другие модели развития, направленные на создание условий для опережающего становления базисных производств нового технологического уклада. Автор освещает опыт Калужской области по созданию нового хозяйственного порядка. В статье также рассмотрены вертикальные и горизонтальные инструменты промышленной политики. Представлены программы развития бережливого производства, рассмотрен опыт создания новых производственных систем в российских компаниях.

Ключевые слова: экономическая политика, инструменты промышленной политики, инновации, бережливое производство, кризис.

Economic policy and economical production

A. D. KUZMICHEV,

Doctor of Historical sciences, Professor at «Economics and Production Management» Department at Bauman Moscow State Technical University, Moscow, Russia

E-mail: a_kuzmichoff@mail.ru

Abstract. Article shows the two poles of the debates about economic policy — the supporters of the liberal market concept and those who propose other models of development, aimed at creating conditions for improving the formation of the basic industries of the new technological order. The experience of the Kaluga region on creation of a new economic order is illuminated. Horizontal and vertical tools of industrial policy are specified. Programs of development of lean production are presented, the experience of the creation of new production systems in Russian companies is considered.

Keywords: economic policy, industrial policy instruments, innovation, lean production, crisis.

О мнениях в науке

Мнение академика РАН О.Т. Богомолова о дискуссиях в современной экономической науке, обозначенное им в интервью журналу «Вестник Финансового университета», точно отражает две точки зрения на одну проблему. В ней, по его убеждению, есть два непримиримых полюса: «оголтелые сторонники рыночной, либеральной концепции, мейнстрима, который на Западе был господствующей идеологией в развитии экономики» и «те, кто считает это направление ошибочным, разрушительным и предлагает взамен другие модели

развития». Как представитель второго направления, он считает, что «эффективные экономические и политические решения не могут вступать в противоречие с нравственными устоями общества» и что «одна из причин экономических неудач, которая обычно выпадает из анализа, — это игнорирование духовной и нравственной сторон жизни общества» [1].

Возможно, мнение О.Т. Богомолова в ближайшее время станет мейнстримом не только в области чистой теории, но и на практике. На наш взгляд, его мысли разделяют С.Ю. Гла-



зьев, В.В. Ивантер, А.Д. Некипелов, А.И. Татаркин, Р.С. Гринберг, В.А. Цветков, Д.А. Митяев и другие ученые, особо отметившие в труде «О стратегии развития экономики России», что ключевая идея формирования антикризисной стратегии заключается в опережающем становлении базисных производств нового технологического уклада и скорейшем выводе российской экономики на связанную с ним фазу роста новой длинной волны. Они пишут о необходимости концентрации ресурсов в развитии составляющих его перспективных производственно-технологических комплексов. О важности ориентации этих комплексов на становление ядра нового технологического уклада и достижение синергетического эффекта формирования кластеров новых производств. По их мнению, кластеры должны «формироваться исходя из закономерностей долгосрочного экономического роста, глобальных направлений технико-экономического развития и национальных конкурентных преимуществ». А еще экономисты, в отличие от представителей либеральной концепции, убеждены что:

- во-первых, с научно-технической точки зрения, выбираемые приоритеты должны соответствовать перспективным направлениям становления нового технологического уклада;
- во-вторых, с макроэкономической точки зрения, они должны создавать расширяющийся импульс роста спроса и деловой активности;
- в-третьих, со структурно-воспроизводственной точки зрения, приоритетные производства, начиная с определенного момента, должны выходить на самостоятельную траекторию расширенного воспроизводства в масштабах мирового рынка, выполняя роль «локомотивов роста» для всей экономики;
- в-четвертых, с социально-экономической точки зрения, их реализация должна сопровождаться расширением занятости, повышением реальной зарплаты и квалификации работающего населения, общим ростом общественного благосостояния.

Чуть раньше ученые обратили внимание на то, что «ключевым условием успешного развития российской экономики является создание технологически передовой перерабатывающей промышленности с мощным экспортным потенциалом, состоящей из высокотехнологичных и инновационно активных компаний, получающих

основную часть доходов от продажи высокотехнологичной продукции» [2].

С таким мнением, конечно, следует согласиться. Но как быть с созданием высокотехнологичных и инновационно активных компаний? Обратимся к мнению академика А.Г. Аганбегяна. В интервью журналу «Мир новой экономики» он, в частности, обратил внимание на то, что сегодня «человеческий капитал — не важнейший, а самый важный фактор». И привел конкретный пример — Калужскую область, «которая не имеет ни природных ресурсов, ни мощного экономического потенциала, доставшегося в наследство от советских времен». Но она стала «лучшей в России по инвестиционной привлекательности, намного лучше, чем Санкт-Петербург или Московская область». От чего это зависит? — задается вопросом ученый. — «От человеческого капитала, от руководящих кадров. От постоянства руководителей, их нацеленности на результат. Область, которая занимает территориально полпроцента России, в отдельные годы концентрирует до 10% всех инвестиций страны. Ведется огромное строительство, привлекаются самые передовые иностранные компании. Район по инновациям занимает первое место в стране. Удивительный результат» [3].

Удивительный результат и промышленная политика

Мнение академика А.Г. Аганбегяна об успехе Калужской области подтверждается не только данными сухой статистики — она доступна на региональных информационных ресурсах, но и мнением руководящих работников. Так, Р.В. Смоленский, заместитель губернатора Калужской области, выступая в 2014 г. на Научно-экспертном совете при Председателе Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации, обратил внимание на то, что в Калужской области с 2006 г. была создана, по сути, еще одна промышленность, к той, которая существовала соответственно до 2006 г. «Валовый региональный продукт увеличился за это время в 3,8 раза к 110 тысячам рабочих мест, которые существовали до 2006 г., добавилось 20 тысяч соответственно новых рабочих мест... Из 270 крупных и средних промышленных предприятий, которые у нас действуют в регионе, 70 — это те, которые возникли вот буквально за эти последние восемь лет», — такие данные приводит он. В его выступлении нет ссылок на примеры бережливого производства, но стоит



обратить внимание на решение Научно-экспертного совета — рекомендовать законодательным (представительным) и исполнительным органам государственной власти субъектов Российской Федерации «принять региональные программы развития бережливого (ресурсосберегающего) производства и повышения энерго- и ресурсоэффективности производства» [4].

Можно ли считать такие программы инструментом промышленной политики? Обратимся к исследованию Г.И. Идрисова «Промышленная политика России в современных условиях». Автор считает, что «отличительной чертой промышленной политики стало то, что она объединяет весьма разнородный и, в принципе, типовой инструментарий из других функциональных политик и при этом почти не имеет собственных оригинальных и обособленных инструментов». Промышленная политика представляется комплексным отраслевым взглядом (точкой зрения) на процессы, происходящие на уровне отдельных отраслей или предприятий.

Г.И. Идрисов делит инструменты промышленной политики на вертикальные и горизонтальные. Он полагает, что цель вертикальных инструментов — построение национальных «чемпионов», т.е. целенаправленная политика в отношении конкретной отрасли экономики или даже конкретного предприятия в ней. В свою очередь, целью горизонтальных инструментов является проведение политики для подотраслей или предприятий, обладающих определенным признаком (асимметрия информации, вызывающая «провалы рынка», экспортоориентированность, капитал- или трудоемкость, социальная значимость, наукоемкость). К горизонтальным инструментам Г.И. Идрисов относит: налоговые субсидии на НИР, государственные исследования в области промышленности и образования, субсидии на обучение персонала; развитие государственных венчурных фондов, создание государственного агентства по поддержке экспорта, формирование инфраструктуры особых экономических зон, налоговые каникулы на прибыль, занижение валютного курса. Вертикальные инструменты, как полагает Г.И. Идрисов, таковы: временная финансовая поддержка, временная защита импортной пошлиной, государственные закупки, прямое присутствие государства в отдельных отраслях экономики (создание госкорпораций и госкомпаний), ценовое и техническое регулирование

секторов экономики, экспортные субсидии, экспортные пошлины, импортные пошлины и другие нетарифные инструменты регулирования торговли, целевой кредит, выборочные налоговые каникулы по налогу на прибыль, стимулирующие условия по налогам, займам, развитию инфраструктуры [5].

Среди инструментов, описанных выше, нет *Lean*-технологий (бережливого производства), применяемых экономическими агентами. Обратимся к исследованию «Российские обрабатывающие производства зарубежных корпораций: глобальные практики и воздействие на местные институты», выполненному коллективом исследователей под руководством И.Б. Гуркова. В нем, в частности, утверждается, что «фактором, способствующим снижению издержек, является яростная борьба за уменьшение норм расходов сырья и материалов на уже установленных производственных линиях». «Если перевести термины “*lean manufacturing*” (рачительное, бережливое производство), „шесть сигма” и „бенчмаркинг” на „человеческий” язык, то речь идет о внутрикорпоративном соревновании (между заводами одной корпорации) и межкорпоративном соперничестве по минимизации всех элементов производственных и общезаводских расходов, не допуская при этом компромиссов ни в отношении стандартов качества продукции, ни в отношении условий труда», — отмечается в исследовании. — Иногда степень снижения удельных норм расхода сырья просто поражает. Так, на заводе фирмы *Solvay* за пятнадцать лет развития завода за счет установки все более производительного оборудования (в ходе запуска второй и третьей очереди производства), а также реализации специальной программы „Производство мирового уровня”, нацеленной на дальнейшее снижение технологических потерь на уже установленном оборудовании, удельные издержки снизились с 70 до 10 кг основного сырья на тонну отгруженной продукции». Есть в исследовании и другие примеры: авторы пишут о том, что иногда степень снижения удельных расходов может быть невысока, но экономический эффект оказывается крайне значительным: так, на российских заводах *PepsiCo* удалось уменьшить общий вес пластиковой бутылки на 1,3 г, что привело к значительной финансовой экономии [6].

Вернемся к удивительному результату в Калужской области, где среди свежих примеров



Lean-технологий можно назвать такой: в марте 2016 г. на заводе компании «АстраЗенека» в индустриальном парке «Ворсино» на территории Калужской области начался коммерческий выпуск продукции. Геннадий Пяцкий, директор по производству «АстраЗенека Россия», отметил, в частности: «Российское предприятие отвечает всем международным стандартам, включая *GMP*, соответствует требованиям охраны труда, техники безопасности, охраны окружающей среды, а также правилам бережливого производства *LEAN*. Деятельность на предприятии осуществляется с соблюдением этических норм и принципов. Общий объем инвестиций в создание предприятия составляет более 224 млн долларов США» [7].

Инновации и бережливое производство в России

Дискуссии о создании национальной инновационной системы, влиянии инноваций на развитие экономики в последние годы ведутся достаточно оживленно. Подготовлены и опубликованы исследовательские проекты по данной тематике, среди которых наиболее полно освещает тематику труд Н.И. Иванова «Глобальная трансформация инновационных систем». Член-корреспондент РАН считает, что важнейшей тенденцией послекризисного десятилетия будет распространение волны научно-технологического прогресса на среднетехнологичные отрасли. «В целом можно предполагать, что в течение 2010–2020 гг. мировую экономику ожидает серия отраслевых технологических „революций“, которые произойдут благодаря кумулятивным эффектам роста наукоемкости большого числа сегментов мировой экономики» [8].

В качестве примера такого подхода укажем: в Германии еще с 2011 г. действует правительственная программа *Industrie 4.0*, на которую планируется потратить 200 млн евро и, в частности, в центре Германии вокруг городов Билефельд и Падерборн создается кластер под названием *it's OWL (Intelligent Technical Systems OstWestfalenLippe)* — промышленный аналог «Кремниевой долины». В нем уже 173 компании, которые должны отработать на практике концепцию «умных» фабрик [9].

Ожидать, что в России сегодня произойдут отраслевые технологические революции, сложно. Тем не менее следует отметить, что в производственных компаниях страны происходят радикальные изменения, в основе которых *Lean*-тех-

нологии. Кандидат экон. наук Е.А. Байда, которая исследовала эволюцию данной проблематики, отмечает, что в настоящее время уже есть положительный опыт разработки и внедрения своих производственных систем на таких предприятиях, как ОАО «КАМАЗ», ПАО «Сбербанк», ОАО «РЖД», ОК «РУСАЛ», «Группа ГАЗ», госкорпорация «Росатом». По ее мнению, решение задач, направленных на кардинальные преобразования производственных процессов и инновации для достижения технологических прорывов, влечет существенные изменения производственной среды и требует больших инвестиций, а опора на *Lean*-технологии гораздо важнее: «эффект от постоянных усовершенствований в сумме сравним с внедрением инноваций, а затраты при этом могут быть меньше во много раз» [10].

В основном именно об этом эффекте шла речь на IV международном форуме «Лин-саммит», который прошел в апреле 2016 г. В нем приняли участие более 300 человек, среди них руководители крупных российских компаний, эксперты и практики из России, Великобритании, США, Японии, Германии, Швеции, Франции, Испании, Казахстана, Израиля.

Среди докладов форума выделим три наиболее ярких. Выступление **Марата Набиуллина**, генерального директора АО «Саранский приборостроительный завод», было основано на публикации АО «СПЗ» «Стандартизация и эффективное целеполагание на примере ПС Приборки». В частности, он отметил, что создание «Производственной системы Приборки», основанной на инструментах бережливого производства, началось на предприятии в ноябре 2012 г. Вся система планирования развития новой производственной системы выстраивалась на основании стратегических (годовых) целей и задач и ежемес-ячных, которые планировались руководителями структурных подразделений для поэтапного достижения годовых целей. Одновременно с этим была запущена программа обучения персонала и разработаны стандарты организации производственной системы. Всего за время внедрения «Производственной системы Приборки» получены определенные результаты:

- разработаны и внедрены шесть различных стандартов организации;
- за период 2013–2015 гг. проведено обучение 100% ИТР основных и вспомогательных цехов и служб, 20% основных производственных рабочих;



- с 2014 г. в программу обучения включены занятия на тренажерах бережливого производства с целью повышения уровня знаний у персонала и освоения новых инструментов;

- реализовано 80 проектов, 12 находятся в работе (экономический эффект от реализации проектов составил 2,9 млн руб.) [11].

В выступлении Александра Ушакова, и.о. директора по логистике, главного специалиста дирекции по развитию производственной системы ООО «УК „Группа ГАЗ”», речь также шла о производственной системе. Он отметил, в частности, что для реализации проекта была сформирована группа из десяти амбициозных молодых людей, выбрана площадка. В первые два года производительность труда выросла в 4 раза. Компания, как пояснил Ушаков, и поныне остается прибыльной, а в этом году «отгалкиваемся, наверное, от дна. С марта видна стойкая положительная тенденция» [12].

Положительные результаты внедрения инструментов бережливого производства показывают, на наш взгляд, что отечественные компании, в первую очередь представители крупного бизнеса, нашли точку опоры для принятия новых стратегических решений, направленных на выход из кризиса. Отметим, что Ли Кватерман, изучивший опыт крупнейших автомобильных компаний, таких как Ford, Toyota и Harley-Davidson, считает, что существует несколько причин считать кризис лучшим временем для перехода к бережливому производству.

Во-первых, по его мнению, кризис делает переход к требуемой парадигме бизнеса легче и быстрее. Во-вторых, программы по бережливому производству легко самофинансируются и не требуют дополнительного вливания денег. И, наконец, целевой денежный поток достигается достаточно быстро [13].

Литература

1. Трудный путь к социальной рыночной экономике. Интервью с академиком РАН О.Т. Богомоловым // Вестник Финансового университета. 2015. № 2. С. 28.
2. Глазьев С.Ю., Ивантер В.В., Макаров В.Л., Некипелов А.Д., Татаркин А.И., Гринберг Р.С., Фетисов Г.Г., Цветков В.А., Батчиков С.А., Ершов М.В., Митяев Д.А., Петров Ю.А. О стратегии развития экономики России: препринт. М.: ООИ РАН, 2011. С. 7.
3. Академик Аганбегян: нужно переходить к новой экономической политике // Мир новой экономики. 2014. № 4. С. 10–11.
4. Производительность труда как ключевой фактор развития России: правовые и региональные аспекты (материалы Научно-экспертного совета при Председателе Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации) // Аналитический вестник. 2014. № 22 (540). С. 33, 77–78.
5. Идрисов Г.И. Промышленная политика России в современных условиях. М.: Изд-во Ин-та Гайдара, 2016. С. 5, 53–54.
6. Российские обрабатывающие производства зарубежных корпораций: глобальные практики и воздействие на местные институты. Доклад к XV междунар. науч. конф. Нац. исслед. ун-та «Высшая школа экономики» по проблемам развития экономики и общества, Москва, 1–3 апреля 2014 г. / И.Б. Гурков (рук. авт. колл.), В.В. Коссов, Е.Б. Моргунов, З.Б. Саидов. М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2014.
7. «АстраЗенека» начинает коммерческое производство лекарственных препаратов на заводе в Калужской области. [Электронный ресурс] URL: http://www.astrazeneca.ru/press-center/Article/20160318_ru101.
8. Глобальная трансформация инновационных систем. М.: ИМЭМО РАН, 2010. С. 6.
9. Никитин А. Когда новая промышленная революция придет в Россию // Коммерсантъ Деньги. 2016. № 7. 22 фев.
10. Байда Е.А. Современное состояние и тенденции развития производственных систем // Вестник СибАДИ, Экономические науки. 2016. № 2 (48). С. 151–152.
11. Набиуллин М. АО «СПЗ»: Стандартизация и эффективное целеполагание на примере ПС Приборки. [Электронный ресурс] URL: http://www.up-pro.ru/library/production_management/systems/priborka-spz.html.
12. Кузьмичев А. Лин-саммит 2016 в Сочи: все происходит на гембе. [Электронный ресурс] URL: // <http://clip-russia.ru/2016/04/gemba2016>.



13. Кватерман Ли. Бережливое производство в кризисные времена / пер. с англ. М. Булдовской // Материалы V международной научной конференции по организации производства. М.: НП «Объединение контроллеров», 2015. С. 183–184.

References

1. Difficult way to social market economy. Interview with the academician of the Russian Academy of Sciences O.T. Bogomolov [Trudnyj put' k social'noj rynochnoj jekonomike. Interv'ju s akademikom RAN O.T. Bogomolovym]. *Bulletin of Financial university – Vestnik Finansovogo universiteta*, 2015, no. 2, p. 28 (in Russian).
2. Glaz'ev S. Ju., Ivanter V. V., Makarov V. L., Nekipelov A. D., Tatarkin A. I., Grinberg R. S., Fetisov G. G., Cvetkov V. A., Batchikov S. A., Ershov M. V., Mitjaev D. A., Petrov Ju. A. About strategy of development of economy of Russia: pre-print [O strategii razvitija jekonomiki Rossii: preprint] / pod red. S. Ju. Glaz'eva. Moscow, OON RAN, 2011, p. 3 (in Russian).
3. Academician Aganbegyan: it is necessary to pass to new economic policy [Akademik Aganbegjan: nuzhno perehodiť k novej jekonomicheskoj politike]. *The World of new economy – Mir novej jekonomiki*, 2014, no. 4, pp. 10–11 (in Russian).
4. Labor productivity as key factor of development of Russia: legal and regional aspects (materials of Scientific advisory council at the Chairman of the Federation Council of Federal Assembly of Russia) [Proizvoditel'nost' truda kak ključevoj faktor razvitija Rossii: pravovye i regional'nye aspekty (materialy Nauchno-jekspertnogo soveta pri Predsedatele Soveta Federacii Federal'nogo Sobranija Rossijskoj Federacii)]. *Analytical bulletin – Analiticheskij vestnik*, 2014, no. 22 (540), pp. 33, 77–78 (in Russian).
5. Idrisov G. I. Industrial policy of Russia in modern conditions [Promyshlennaja politika Rossii v sovremennyh uslovijah]. Moscow, Izd-vo In-ta Gajdara, 2016, pp. 5, 53–54 (in Russian).
6. The Russian processing productions of foreign corporations: global practitioners and impact on local institutes. The report to the XV international scientific conference of National research university “Higher School of Economics [Rossijskie obrabatyvajushhie proizvodstva zarubezhnyh korporacij: global'nye praktiki i vozdejstvie na mestnye instituty Dokl. k XV Mezhdunar. nauch. konf. Nac. issled. un-ta «Vysshaja shkola jekonomiki» po problemam razvitija jekonomiki i obshhestva], Moskva, 1–3 aprlja 2014 g. / I. B. Gurkov (ruk. avt. koll.), V. V. Kossov, E. B. Morgunov, Z. B. Saidov]. Moscow, Izd. dom Vysshej shkoly jekonomiki, 2014. (in Russian).
7. «AstraZeneca» begins commercial production of medicines at plant in the Kaluga region [«AstraZeneca» nachinaet kommercheskoe proizvodstvo lekarstvennyh preparatov na zavode v Kaluzhskoj oblasti]. Available at: http://www.astrazeneca.ru/press-center/Article/20160318_ru101 (in Russian).
8. Global transformation of innovative systems [Global'naja transformacija innovacionnyh system]. Moscow, IMJeMO RAN, 2010, p. 6 (in Russian).
9. Nikitin A. When new industrial revolution comes to Russia [Kogda novaja promyshlennaja revolucija pridet v Rossiju]. *Businessman money – Kommersant Den'gi*, 2016, no. 7, Fevral' 22 (in Russian).
10. Bajda E. A. Current state and tendencies of development of production systems [Sovremennoe sostojanie i tendencii razvitija proizvodstvennyh system]. *Bulletin Sibadi, Economic sciences – Vestnik SibADI, Jekonomicheskie nauki*, 2016, no. 2 (48), pp. 151–152 (in Russian).
11. Nabiullin M. AO «SPZ»: Standardization and effective goal-setting on the example of Priborki's [AO «SPZ»: Standartizacija i jeffektivnoe celepolaganie na primere PS Priborki]. Available at: http://www.up-pro.ru/library/production_management/systems/priborka-spz.html (in Russian).
12. Kuz'michev A. Lean summit of 2016 in Sochi: everything occurs on a gemba [Lin-sammit 2016 v sochi: vsjo proishodit na gembe]. Available at: <http://clip-russia.ru/2016/04/gemba2016> (in Russian).
13. Кватерман Ли. Economical production in crisis times [Berezhlivoe proizvodstvo v krizisnye vremena] / per. M. Buldovskaja // Материалы V mezhdunarodnoj nauchnoj konferencii po organizacii proizvodstva. Moscow, NP «Ob'edinenie kontrollerov», 2015, pp. 183–184 (in Russian).



УДК 336.711
JEL F00, F30, F33

Мировая валютная система: проблемы и пути реформирования

КУЗНЕЦОВА ВАЛЕНТИНА ВИЛЬЕВНА,

канд. ист. наук, доцент факультета государственного управления Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова, Москва, Россия

E-mail: vkuz_55@mail.ru

Аннотация. В статье рассматриваются проблемы современной мировой валютной системы, обусловленные доминированием доллара, и порождаемые этим риски для стран-участниц, а также предлагаемые меры по их ограничению или устранению. Включение МВФ китайской валюты жэньминьби в валютную корзину СДР (*SDR, Special Drawing Rights*, специальные права заимствования) стало шагом в сторону формирования новой системы с множеством резервных валют. Решение МВФ носит компромиссный характер. С одной стороны, его обоснованием стали рост доли китайской экономики в мировой экономике и доли китайской валюты во внешнеторговых расчетах. С другой стороны, сейчас китайская валюта не является валютой свободного использования, а ее курс во многом определяется нерыночными методами. Станет ли обновленная мировая валютная система более или, наоборот, менее устойчивой, зависит от множества факторов, включая способность суверенных государств к кооперативному поведению.

Ключевые слова: мировая валютная система, СДР, жэньминьби, система с множеством резервных валют.

International monetary system: issues and areas of reforms

V. V. KUZNETSOVA,

PhD in History, Lecturer, M. V. Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia

E-mail: vkuz_55@mail.ru

Abstract. The article investigates issues of the modern international monetary system occurred due to dollar's domination, and relevant forming risks for states members, and exams suggested measures for their elimination and solution. IMF inclusion of renminbi into the SDR currency basket is a step forward creation of the new multi reserve currency system. The IMF's verdict is a compromise as such. On one side, its compelling reasons include the rising ratios of the Chinese economy in world economy, and the Chinese currency in international settlements. On the other side, the Chinese currency is not free usable currency still, and its exchange rate is not governed by market. Whether update world monetary system would obtain additional stability or contrary increase risks depends on many factors including sovereign states' ability to cooperative behavior.

Keywords: international monetary system, SDR, renminbi, multi reserve currencies system.

Глобальный финансовый кризис 2007–2009 гг. вскрыл множество серьезных проблем и провалов в функционировании мировой валютной системы (МВС) [1]. В посткризисный пе-

риод, получивший название великой рецессии, активизировались международные дискуссии по вопросам желательных направлений реформирования МВС. Проблемы реформирования МВС



регулярно обсуждаются на встречах Большой двадцатки, входят в повестку дня работы международных организаций и активно дискутируются в научной литературе. При этом в качестве общей цели трансформации МВС выдвигается создание более стабильных и предсказуемых внешних условий, способствующих восстановлению роста мировой экономики.

Особое внимание политиков и экспертов привлекли проблемы дефицита резервных валют в кризисных условиях, возможные способы предоставления экстренной ликвидности нуждающимся экономикам, каналы распространения стресса по финансовым рынкам, политика обменных курсов в основных мировых экономиках и ряд других. И политики, и научное сообщество признают, что реформы МВС возможны только при наличии консенсуса среди стран — членов МВФ, а их реализация должна быть постепенной и носить комплексный характер. Но, как отмечается в работе К. Борио (Банк международных расчетов), для успешного продвижения реформы МВС необходим не только консенсус в отношении наиболее острых ее проблем и мер по их разрешению, но и желание стран-участниц действовать кооперативно [2]. Однако к настоящему времени по большинству обсуждаемых вопросов среди стран — участниц МВС и экспертного сообщества не сложился общий подход. Ниже рассматривается одно направление реформирования МВС — перечень глобальных резервных валют и роль СДР.

Основные недостатки МВС

Реформированию МВС посвящен растущий поток литературы. В многочисленных публикациях и докладах наднациональных институтов выделяется несколько основных недостатков ныне действующей мировой валютной системы, на устранение которых в первую очередь должны быть направлены реформы [3]. Но подходы политиков и экспертов не всегда совпадают.

Первый по значимости недостаток, приводившийся во многих докладах и публикациях в 2009–2015 гг., состоял в том, что современная мировая валютная система не отражает состояние мировой реальной экономики. Эксперты доказывали, что относительные позиции разных стран в мировой экономике меняются быстрее, чем это находит отражение в квотах МВФ и структуре управления фондов [4]. В управлении МВС чрез-

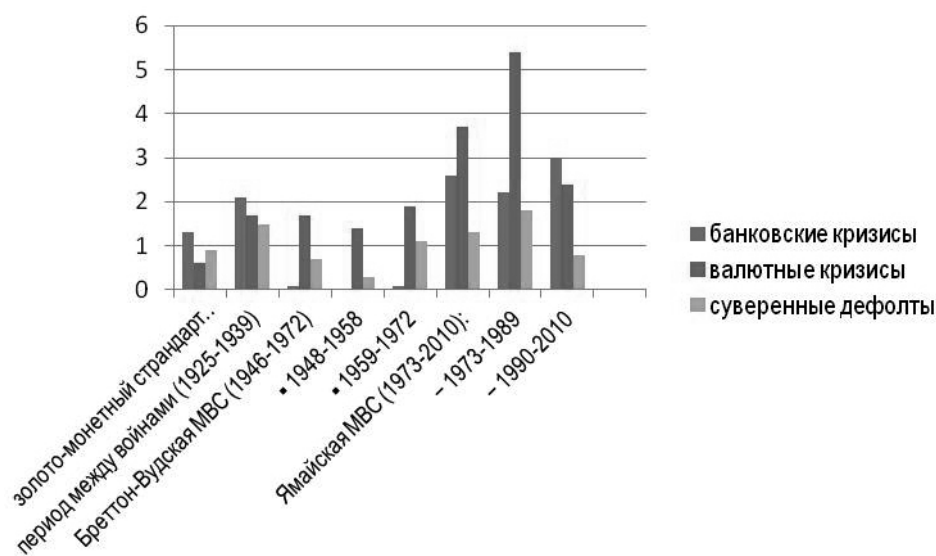
мерно представлены так называемые индустриально развитые экономики, а экономики стран с формирующимися рынками — недостаточно.

Так, значительная часть экспертов указывала, что необходимо существенное увеличение представительства Китая, которое бы отражало фактическую роль китайской экономики в мировой экономической системе, а также стран с формирующимися рынками. Проблемам оценки величины китайской экономики и достоверности китайской статистики посвящен особый поток литературы. Любопытно, что хотя официально [по данным Международного банка реконструкции и развития (МБРР) и МВФ] китайская экономика уже признана второй по масштабам мировой экономикой, отдельные авторы приводят свои расчеты, согласно которым КНР уже обошла экономику США [5]. В то же время другие эксперты подчеркивают, что к данным китайской статистики следует относиться с большой осторожностью. Одновременно прогнозируется, что экономика Индии по масштабам превысит объем всех европейских экономик к концу 2010-х годов.

В посткризисный период многие эксперты говорили о том, что Китай как одна из основных торгующих наций выступает драйвером роста мировой экономики и определяет ее благополучие. По оценкам МВФ, зоны евро и США остаются крупнейшими экспортёрами, на их долю приходится около трети глобального экспорта. Но Китай уже вышел на третье место, доля его экспорта превышает 13,3% мировой торговли, опередив Японию и Великобританию [6].

Второй по значимости недостаток современной МВС, выделяемый экспертами, — это усиление ее неустойчивости, что находит отражение в увеличении числа финансовых кризисов (см. рисунок), волатильности на мировых финансовых рынках, сохранении значительных финансовых дисбалансов по текущему счету. Ряд экспертов доказывают, что причиной глобального финансового кризиса было финансовое дерегулирование, характерное в 2000-е годы как для развитых экономик, так и для стран с формирующимися рынками. Значительное ослабление капитальных ограничений в сочетании с мягкой монетарной политикой в развитых экономиках стало причиной проблем в функционировании МВС. А их негативные последствия для мировой экономики были усилены доминирующей ролью доллара как международной резервной валюты. Предполага-





Среднее число кризисов в течение года

Источник: [8].

ется, что для развития мировой торговли и глобальной финансовой стабильности желательно, чтобы трансграничные сделки были номинированы в валюте страны, доминирующей в глобальной экономике [7]. Сторонники данного подхода доказывают, что поскольку роль китайской экономики крайне важна для мировой экономики, для уменьшения волатильности в МВС ее валюта должна обрести большее использование в трансграничных сделках.

В ряде российских и зарубежных исследований доказывается, что доминирование доллара в МВС в качестве основной резервной и торгуемой валюты генерирует растущие дисбалансы между профицитными и дефицитными странами [9]. При анализе глобальных финансовых дисбалансов в большинстве работ упор делается главным образом на профицитах и дефицитах стран — участниц внешнеэкономической деятельности по текущему счету платежного баланса. Это, по мнению экспертов Банка международных расчетов, ошибочно, так как не учитывает дисбалансы по финансовым счетам.

Действительно, величина совокупных глобальных дисбалансов огромна. Так, по данным МВФ, в 2006–2008 гг. совокупная сумма глобальных дисбалансов достигла пика на уровне более 5% мирового ВВП, в его структуре доминировали дефицит США и профицит Китая и стран — экспортеров нефти. В 2010–2011 гг. совокупная сумма глобальных дисбалансов снизилась при-

мерно на треть по сравнению с докризисным пиком. Особенно заметными были значительные сокращения дисбалансов США и Китая — они уменьшились более чем на половину по сравнению с периодом 2006–2008 гг. В результате глобальная структура дисбалансов стала менее сконцентрированной.

В последующие годы общая сумма глобальных дисбалансов в целом оставалась относительно стабильной, но продолжились изменения в структуре дисбалансов: дефицит США продолжил сокращаться, а у Великобритании вырос; стал профицитным общий текущий счет стран зоны евро; профицит Южной Кореи увеличился, а у стран — экспортеров нефти уменьшился в 2013–2014 гг.

Несмотря на происходящее урегулирование, величина глобальных дисбалансов по-прежнему превышает оцененный экспертами предельно допустимый уровень [10]. Но при этом среди специалистов нет консенсуса относительно первопричин глобальных финансовых дисбалансов. Спектр взглядов довольно широк, среди причин называются:

- неспособность США удовлетворять внешний спрос на безопасные активы;
- активное управление рядом стран обменными курсами национальных валют;
- недостаточное развитие внутренних финансовых рынков в странах с формирующимися рынками;
- применение органами управления официальными суверенными фондами и официальными



ми резервами более рискованных портфельных стратегий менеджмента.

Третий серьезный недостаток современной МВС — это необоснованность «исключительной привилегии» доллара. По данному вопросу подходы специалистов прямо противоположны. Одни авторы, исходя из первоначальной концепции данного понятия, показывают, что страна — эмитент доминирующей резервной валюты не нуждается в иностранной валюте для оплаты своего импорта или других обязательств, а в результате получает дополнительные доходы, в чем-то сходные со сеньоражем.

Различные оценки величины чистых годовых выгод США от доминирования доллара как резервной валюты в обычные времена варьируются от 40 до 150 млрд долл. В кризисные периоды они существенно больше, потому что номинированные в долларе активы рассматриваются участниками финансовых рынков как «безопасная гавань», а притоки капиталов на финансовые рынки США снижают национальную кривую доходности. В разгар глобального финансового кризиса доходы США от «чистого» сеньоража, обусловленного увеличением реальной денежной базы в силу роста спроса на деньги, резко возросли, так как монетарные органы увеличивали свои балансовые счета, проводя политику количественных смягчений. По оценкам МВФ, они могли достигать 8% ВВП [7].

Другие эксперты делают упор на противоположном — обязанности страны — эмитента доминирующей резервной валюты удовлетворять глобальный спрос на ликвидность. Они подчеркивают, что отличительная особенность любой хорошо функционирующей МВС — доступность глобальной ликвидности. В современной МВС только несколько стран — эмитентов резервных валют могут поставлять безопасные и ликвидные активы, но их доступность для участников МВС не гарантирована не только в кризис, но и в обычные времена. Мировую экономику характеризует хронический и серьезный дефицит резервных активов (безопасных активов) [11]. Поэтому современную версию дилеммы Триффина можно сформулировать как растущую асимметрию между фискальной способностью США эмитировать суверенный долг («поставлять» на мировые рынки казначейские обязательства США) и глобальным спросом на безопасные активы (т.е. на резервные активы, хранимые за рубежом).

В качестве четвертого серьезного недостатка МВС специалисты называют чрезмерное накопление в отдельных странах официальных инвалютных резервов [2]. По мнению ряда экспертов, стремление стран к самострахованию посредством накопления официальных инвалютных резервов неэффективно в условиях неполноценных денег (*fiat money*). Накопление резервов может быть эффективным, только если аккумулированные странами резервы будут передаваться в управление наднациональному органу. Это позволит смягчить хронический дефицит в мире безопасных активов без соответствующих негативных последствий для стран — эмитентов резервных валют. По мнению одних специалистов, «безопасным» глобальным активом могли бы стать СДР, тогда как другие утверждают, что СДР плохо адаптированы к потребностям в ликвидности глобальной экономики, даже расширение их применения не в состоянии решить структурную неэффективность МВС.

В то же время во многих публикациях, посвященных проблемам современной МВС, упор делается не на недостатках ее функционирования, внимание, как отмечает в своей статье Я. Крегел, сосредоточено на снижении международной покупательной способности доллара и потребности в его замещении в международных резервах денежной единицей, которая бы не была национальной валютой [12].

Предлагаемые реформенные меры многообразны. Ниже рассмотрим предложения о реформировании МВС лишь по одному направлению — снижению роли доллара в МВС. Но для реализации любых изменений, как отмечала еще в 2011 г. К. Лагард, будучи министром финансов Франции, реформа МВС «требует доброй воли, так как улучшения невозможны без компромисса» [13]. К. Лагард еще в то время предлагала в качестве первоочередной меры по реформированию МВС расширить корзину валют СДР с тем, чтобы они в большей мере отражали ситуацию в мировой экономике.

По мнению сторонников такого подхода, расширение перечня валют в корзине СДР обладает рядом преимуществ. Во-первых, это увеличит список резервных валют, что снизит риски концентрации официальных инвалютных резервов. Во-вторых, переход к системе с множеством резервных валют после завершения переходного периода может смягчить остроту дилеммы Триффина, так как безопасные активы будут по-



ставлять несколько стран-эмитентов. В-третьих, возможно расширение способов экстренной поставки международной ликвидности:

- заключение двусторонних своповых соглашений между центральными банками или многосторонних соглашений, в которых МВФ выступает центральным контрагентом;
- расширение кредитных программ МВФ, включая гибкие кредитные линии и кредитные линии предосторожности;
- развитие программ депозитов — размещение инвалютных резервов в МВФ (соглашения об объединении резервов), которые будут более привлекательны для стран-членов, чем самострахование;
- формирование частных рынков активов, номинированных в СДР, что позволит МВФ эмитировать номинированный в СДР долг для удовлетворения экстренной потребности в международной ликвидности [11].

В-четвертых, наряду с расширением перечня валют, включаемых в корзину СДР, возможен пересмотр их функций. Во многих работах предлагается использовать СДР как субститут доллара. Предполагается, что трансформация СДР в субститут доллара позволит снизить волатильность покупательной способности пока доминирующей международной резервной валюты. Также СДР могут в определенной степени способствовать большей глобальной стабильности [14].

В то же время другая группа специалистов подчеркивает, что расширение перечня валют в корзине СДР может усилить риски МВС, так как в этом случае мировая валютная система становится в большей степени подверженной решениям о национальной фискальной и монетарной политике в нескольких странах. В результате вместо ориентации на достижение общей цели поддержания стабильности глобальных финансовых условий страны-эмитенты будут использовать свои преимущества эмитентов резервных валют для решения внутренних задач. Но расширение перечня валют в корзине СДР может стимулировать правительства стран с формирующимися рынками переходить на более гибкие режимы обменных курсов и проводить реформы по устранению капитальных ограничений.

Сторонники мнения, что пока СДР остаются корзиной национальных валют (вне зависимости от их веса в корзине), они не способны решить выявленные структурные проблемы МВС,

поэтому предлагают альтернативные варианты реформирования.

1. Группа известных экономистов предлагают диверсифицировать международные валютные резервы посредством создания наднациональной валюты. В настоящее время в МВС отсутствует механизм автоматического урегулирования дисбалансов по платежным балансам, в результате дефицитные страны сталкиваются с необходимостью проведения политики фискальной консолидации, тогда как у профицитных стран отсутствуют стимулы к реализации структурных преобразований. Одно из «исторически» первых предложений — создание товарной резервной валюты. Оно поддерживалось многими экономистами — от Кейнса до Хайека, а также Комиссией по финансовым реформам ООН, но никогда не тестировалось на практике.

Базовая идея этого предложения состояла в том, что увеличение спроса на международную товарную валюту будет определяться увеличением спроса на сырье, производимое развивающимися странами, а это, в свою очередь, будет способствовать автоматическому урегулированию дисбалансов. Однако, с точки зрения противников указанной идеи, введение СДР или альтернативной валюты в качестве доминирующей не может защитить уже созданные международные долларовые резервы от изменения их ценности в условиях, когда курс доллара отклоняется от уровня, необходимого для достижения внешнего равновесия [12].

2. Другая группа не менее известных экономистов обосновывают необходимость перехода мирового сообщества на единую глобальную валюту. Так, Р. Манделл доказывал пользу от единой мировой валюты, например выравнивание мировых цен и устранение валютных рисков. Он предлагал мировому сообществу перейти на единую глобальную валюту — *interra*, созданную, например, по модели евро, эмитентом которой мог бы стать МВФ [15]. В другом варианте ее эмитентом в будущем может стать Совет по финансовой стабильности как глобальный финансовый регулятор [16].

Но при всех преимуществах подобного решения у него есть важнейший недостаток: его реализовать возможно, только если все государства откажутся от национального монетарного суверенитета и согласятся проводить свою фискальную политику, следуя общим правилам.



В результате в последние годы все большую популярность стала получать идея постепенного и плавного перехода к мировой валютной системе со множеством резервных валют (СМРВ). Среди сторонников СМРВ сильны позиции как тех, кто полагает, что ее формирование должно определяться рыночной конкуренцией валют, так и тех, кто выступает за выработку консенсусного международного соглашения, фиксирующего правила и механизмы СМРВ.

Формирование СМРВ, по мнению сторонников, после завершения переходного периода будет:

- подрывать привилегированное положение доллара как доминирующей резервной валюты;
- способствовать глобальной финансовой стабильности;
- стимулировать большую дисциплинированность внутренних фискальной и монетарной политик в странах — эмитентах резервных валют в силу ужесточения конкуренции между резервными валютами.

В результате страны — участницы СМРВ смогут свободно выбирать предпочтительные наборы резервных валют с учетом приоритетов их национальных политик.

Позиция КНР

Китай стал проявлять интерес к СДР с конца 1970-х годов. Официальная позиция КНР по реформе МВС и роли СДР нашла отражение в выступлении главы Народного банка Китая Чжоу Сюэчуаня в 2009 г. Он отметил, что для поддержания глобальной финансовой стабильности и стимулирования роста мировой экономики следует заместить доллар США СДР, поскольку международная резервная валюта должна удовлетворять следующим условиям:

- быть привязанной к стабильной основе;
- эмитироваться в соответствии с четкими правилами, обеспечивающими ее упорядоченное предложение;
- предложение резервной валюты должно быть гибким и учитывать изменения в спросе;
- урегулирование объема предложения резервной валюты не должно быть привязано к экономическим условиям и суверенным интересам какой-либо одной страны;
- часть официальных резервов должна быть передана странами — членами МВФ в централизованное управление Фондом.

В настоящее время страны — эмитенты резервных валют постоянно сталкиваются с противоречием между целями внутренней монетарной политики и необходимостью удовлетворять спрос других стран на резервные валюты. Поэтому желательной целью реформирования МВС может быть создание международной резервной валюты, курс которой не зависит от политики отдельных стран, а ценность остается стабильной в долгосрочном периоде.

СДР могут стать надсуверенной резервной валютой, но для этого предстоит расширить выполняемые ими функции; увеличить объемы их эмиссии; создать системы расчетов в СДР; стимулировать ценообразование в СДР на товарные и финансовые активы, а также их применение в корпоративном бухучете. Полномасштабное использование СДР как мировой денежной единицы поможет снижать колебания цен на активы, номинированные в национальных валютах, и соответствующие риски. Создание финансовых активов, номинированных в СДР, увеличит их привлекательность [17]. На практике указанный подход трансформировался в проведение КНР курса на включение жэньминьби в валютную корзину СДР.

После 2010 г. Китай активно реализовывал курс на интернационализацию своей валюты. Его успехом стало решение Совета директоров МВФ в ноябре 2015 г. о включении жэньминьби в состав корзины валют СДР и о возможном ее признании глобальной резервной валютой с 1 октября 2016 г.

Для интернационализации жэньминьби в Китае была выбрана модель «торговые расчеты плюс офшорный рынок». Такой подход в наибольшей степени соответствовал модели ориентированного на экспорт экономического роста. К тому же ее реализация допускала сохранение в Китае валютных ограничений в течение продолжительного периода времени [18]. Изначально в Китае признавались, что применение данной модели сопряжено со значительными рисками, неопределенностями и может не привести к желательным результатам. Во многом выбор модели интернационализации жэньминьби «торговые расчеты плюс офшорный рынок» был обусловлен тем, что успех ее реализации позволял стране рассчитывать на ряд важных преимуществ:

- получение значимых выгод в форме более низких процентных расходов, более низкой суверенной и временной премий, повышенного внешнего спроса на национальные активы и т.п.;



- возможность проведения более мягкой (стимулирующей) монетарной политики (чем при прочих равных условиях), позволяющей в меньшей степени реагировать на экзогенные шоки;
- возможность привлекать с мировых рынков и погашать фондирование в национальной валюте по минимально возможной цене;
- снижение вероятности долгового кризиса в силу наличия достаточного внешнего спроса на суверенные и квазисуверенные долговые обязательства;
- минимизация валютного риска для хозяйствующих субъектов [19], усиливающая их международные конкурентные преимущества;
- ускорение проведения финансовых реформ (необходимых для действительного становления жэньминьби в качестве мировой резервной валюты), которые способствовали бы более эффективному размещению внутренних сбережений и их распределению между секторами экономики, расширению доступа для малых и средних предприятий к кредиту и финансовому обслуживанию (что, в свою очередь, позволило бы увеличить внутри страны занятость и производительность ресурсов) [20];
- облегчение внешней экспансии китайского бизнеса. Благодаря этому бизнес сможет перенести экологически грязные и трудоемкие производства в соседние страны, включенные Китаем в мегапроект «Один путь — один (экономический) пояс», а тем самым улучшить международную конкурентоспособность экспортной продукции за счет более низких издержек;
- увеличение тесноты торгово-экономических связей с Китаем стран-партнеров, что будет стимулировать их включать в состав своих инвалютных резервов жэньминьби, тем самым кредитовать китайскую экономику и создавать внешний спрос на китайские активы.

Включив жэньминьби в валютную корзину СДР, МВФ нарушил один из двух важнейших критериев выбора валют для корзины СДР — критерий «свободного использования» валюты. По этой причине включение жэньминьби в перечень резервных валют способно обострить ряд уже проявившихся в мировой финансовой системе проблем и противоречий, а также создать новые:

- усиление конкуренции между долларом США и валютой КНР. Это способно обострить валютные войны между основными участниками трансграничных операций, дестабилизировать мировую финансовую систему и, в крайнем

случае, привести даже к распаду ее нынешней архитектуры;

- возможность доступа к чрезвычайной международной ликвидности получают не все страны и не на рыночных условиях, а только те, у которых сложились хорошие политические отношения с Китаем, благодаря которым Народный банк Китая будет открывать им экстренные кредитные линии (заключать сделки валютных свопов);
- принятие решений о необходимом объеме и структуре официальных инвалютных резервов, стратегий управления ими в большей степени, чем в настоящее время, сместится в политическую плоскость;
- страны, не являющиеся эмитентами глобальных резервных валют, вместо косвенной зависимости от финансово-экономической политики США будут вынуждены напрямую подстраивать свою финансово-экономическую политику под китайские интересы.

Возможные сценарии эволюции МВС

И западные, и китайские специалисты полагают, что возможны три основных сценария развития МВС.

Первый сценарий: сохранение за долларом функций доминирующей резервной валюты. В настоящее время и политики, и эксперты отмечают, что доллар, оставаясь преобладающей резервной валютой, постепенно обесценивается, потому менее эффективно выполняет функцию запаса ценности. Основание для сомнения в том, что доллар сохранит позиции доминирующей глобальной валюты, — огромные внешние дефициты США. Но в краткосрочном периоде доллар останется основной счетной единицей при ценообразовании и важным средством обмена в трансграничных сделках. Такие перспективы доллара обусловлены не столько фундаментальными факторами развития экономики США, сколько отсутствием привлекательной альтернативы. Участникам внешнеэкономической деятельности известны недостатки доллара, но они меньше, чем у других резервных валют (евро, фунт, иена) и жэньминьби. В краткосрочной перспективе валюты стран с формирующимися рынками, прежде всего Китая и Индии, не станут серьезными субститутами доллара как глобальной или резервной валюты.

По сути, этот сценарий предполагает сохранение современной МВС с характерными для нее



дестабилизирующими трансграничными потоками капиталов и волатильностью обменных курсов, периодическими региональными и глобальными финансовыми кризисами, усиливающими вероятность коллапса системы.

Второй сценарий: возникновение мировой валютной системы с множеством резервных валют (СМРВ). В рамках СМРВ функции резервных валют будут выполнять три основные валюты (доллар, евро, жэньминьби), а также, хотя и в незначительных объемах, иена и швейцарский франк. В перспективе возможно становление в качестве резервных валют крупных формирующихся экономик (например, Индии и Бразилии).

Такая система, основанная на национальных валютах нескольких крупных экономик, не позволит решить дилемму Триффина, но СМРВ может существенно ослабить остроту проблемы, уменьшая негативные последствия для мировой экономики роста внешнего дефицита у одной страны — эмитента резервной валюты. Так, если в СМРВ доли основных резервных валют будут составлять более половины в мировых инвалютных резервах, это позволит США поддерживать свой дефицит текущего счета на управляемом уровне. В СМРВ страны — эмитенты резервных активов будут получать выгоды от премии ликвидности («исключительная привилегия») до тех пор, пока национальные фискальные возможности позволят им поддерживать статус эмитента резервной валюты. Усиление фискальной конкуренции вынудит страны — эмитенты резервных валют проводить более осторожную фискальную политику. Наконец, через увеличение степени замещения между различными резервными активами СМРВ может ограничивать колебания обменных курсов и цены на резервные активы (процентные ставки). Но в долгосрочном периоде СМРВ не будет устойчивой, а скорее, станет переходной системой, в которой сохранятся нестабильность трансграничных потоков капиталов и волатильность обменных курсов.

Третий сценарий: создание наднациональной международной валюты. В 2009 г. Комиссия ООН по финансовым реформам выделила ряд серьезных проблем, характерных для МВС с единственной резервной валютой. Эксперты Комиссии ООН доказывали, что СМРВ может быть хуже, чем МВС с единственной резервной валютой, в силу большей нестабильности. По их мнению, глобальный финансовый кризис представляет собой идеальную

возможность сформировать новую наднациональную глобальную резервную валюту. Но для реализации этого сценария необходимы политическая воля и консенсусное решение основных глобальных экономик реформировать МВС и движение в сторону новой наднациональной валюты [21].

Решение МВФ о включении жэньминьби в перечень резервных валют СДР — важный шаг формирования СМРВ. Но сложится ли она, зависит, как полагают многие эксперты, от перспектив экономического развития азиатских экономик, которые неопределенны в условиях Великой рецессии и обострения долговых проблем всех хозяйствующих субъектов. В самом общем плане возможны три варианта.

1. Процветающая Азия. Азиатские экономики смогут трансформировать национальные модели развития, что будет способствовать росту их экономик и экономик остальных стран мира. К середине XXI в. жэньминьби и индийская рупия вместе с иеной станут тремя важными международными резервными валютами наряду с долларом и евро. Это может привести к трансформации СДР в важную денежную единицу для официального клиринга между национальными центральными банками и счетную единицу суверенных резервов, хранимых в МВФ, а субъекты частного сектора смогут привлекать фондирование, эмитируя пассивы, номинированные в СДР. Одновременно МВФ станет глобальным центральным банком, ответственным за поддержание глобальной финансовой стабильности и оказание поддержки дефицитным и кризисным странам.

2. Стагнация в Азии. Природные, экологические катаклизмы и вооруженные конфликты ввергнут регион в стагнацию. В этом случае доллар останется доминирующей резервной валютой, а США сохранят позиции ведущей глобальной экономики. Евро сможет сохранить роль второй наиболее важной резервной валюты, если страны зоны евро успешно реализуют болезненные финансовые реформы и станут юрисдикцией, в которой проводится единая монетарная и фискальная политика. За МВФ останутся функции финансового регулятора и кризисного менеджера, устанавливающего жесткие правила для дефицитных и кризисных экономик.

3. Продолжительная рецессия. Страны Азии не смогут изменить текущие модели экономического развития, ориентированные на экспорт. Неустойчивое восстановление развитых эконо-



мик и обострение проблем суверенного долга, а также старение населения (возможно, и распад зоны евро) резко снизят спрос на продукцию азиатских экономик. Сжатие возможностей для экспорта спровоцирует в странах Азии обострение внутренних проблем (рост безработицы, инфляции, неработающих активов, суверенного долга и др.), что подорвет доверие к валютам азиатских стран, даже если ряд из них будет включен в корзину СДР. В результате усилится неустойчивость МВС, вплоть до ее фрагментации [22].

Совет директоров МВФ во многом по политическим причинам сделал выбор в пользу формирования СМРВ, но ее устойчивость возможна, только если азиатский регион будет демонстрировать стабильные высокие (выше среднемировых) темпы экономического роста. Если же в регионе усилится рецессия, то СМРВ будет увеличивать экономические и финансовые риски мировой экономики. Устойчивое функционирование СМРВ предполагает, что предлагаемые странами — эмитентами резервных валют активы выступают практически полными субститутами. Но, поскольку все страны — эмитенты резервных валют в первую очередь преследуют национальные интересы, даже незначительные фактические или предполагаемые инвесторами изменения, например в фискальной или монетарной политике одной страны, будут вызывать масштабные и часто неожиданные трансграничные потоки капиталов. В свою очередь, отток трансграничных инвестиций в активы, номинированные в резервной валюте страны, где, например, ускорились темпы инфляции или су-

щественно замедлились темпы экономического роста, может вести к тому, что доверие к этой резервной валюте резко снизится, и она неожиданно фактически утратит свой статус резервной валюты [11].

За последние 200 лет МВС периодически сталкивалась с серьезными кризисами. Нынешний курс МВФ на формирование СМРВ был выбран как компромиссный вариант реформирования мировой валютной системы. Включение жэньминьби в перечень валютной корзины СДР удовлетворяет политические амбиции Китая и может рассматриваться рядом политологов как признание мировым сообществом растущей значимости стран с формирующимися рынками в мировой экономике. В то же время возможное признание жэньминьби резервной валютой наряду со значительным увеличением ее страновой квоты в МВФ не решает базовых проблем и противоречий в современной мировой валютной системе. Более того, расширение перечня международных резервных валют может усилить присущие современной МВС проблемы и затруднить проведение дальнейших преобразований международной валютной и финансовой архитектуры, если страны — эмитенты резервных валют продолжат использовать МВС в собственных интересах. В заключение следует привести вывод исследования Дж. Тейлора: «если каждая страна будет проводить основанную на правилах монетарную политику, нацеленную на поддержание национальной экономической стабильности, то мир будет двигаться в сторону международного кооперативного равновесия» [23].

Литература/References

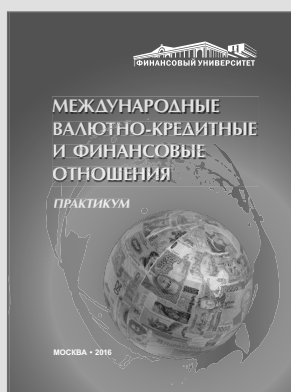
1. Strauss-Kahn D. Toward a More Stable International Monetary System. Available at: <http://www.imf.org/external/np/speeches/2011/021011.htm> (in English).
2. Borio C. The international monetary and financial system: its Achilles heel and what to do about it. BIS Working Papers, 2014, no. 456 (in English).
3. Уайт У.Р. Системный сбой // Финансы и развитие. МВФ, 2015. Март. С. 44 (in Russian).
4. Uajt U.R. System failure [Sistemnyj sboj]. *Finance and development — Finansy i razvitie*, MVF, 2015, Mart, p. 44 (in Russian).
5. Virmani A. Global Economic Governance: IMF Quota Reform. IMF working paper, 2011, no. 208 (in English).
6. Johnston M. Which Economy Is Larger — The United States or China? Available at: <http://www.investopedia.com/articles/investing/101215/which-economy-larger-united-states-or-china.asp>. Review of the method of valuation of the SDR — initial considerations. Available at: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2015/071615.pdf> (in English).
7. Lin J.Y., Fardoust S., Rosenblatt D. Reform of the International Monetary System: A Jagged History and Uncertain Prospects. Available at: <https://www.openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/9349/WPS6070.pdf?sequence=1> (in English).



8. Mohan R., Patra M.D., Kapur M. // The International Monetary System: Where Are We and Where Do We Need to Go? IMF Working Paper, 2013, no. 224, p. 7.
9. Caliari A. Updating the International Monetary System to Respond to Current Global Challenges: Can It Happen Within the Existing Legal Framework? Available at: <https://www.coc.org/files/UpdatingIMS.pdf>.
10. 2015 External Sector Report. Available at: <http://www.imf.org/external/pp/ppindex.aspx>.
11. Farhi E., Gourinchas P., Rey H. Reforming the international monetary system. Available at: <http://www.voxeu.org/article/reforming-international-monetary-system-introducing-new-report>.
12. Global policy forum. The Reform of the International Monetary System. Available at: <https://www.globalpolicy.org/security-council/index-of-countries-on-the-security-council-agenda/47980-the-reform-of-the-international-monetary-system.html>.
13. International monetary Fund. Panel Calls for Greater Asian Role in International System. Available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2011/NEW050511A.htm>.
14. European Central Bank. The reform of the international monetary system. Speech by Lorenzo Bini Smaghi, Member of the Executive Board of the ECB. Available at: <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2011/html/sp111216.en.html>.
15. Mundell R. Currency Areas, Exchange Rate Systems and International Monetary Reform. Available at: <http://www.columbia.edu/~ram15/cema2000.html>.
16. Marshall A.G. The Financial New World Order: Towards a Global Currency and World Government. Available at: <http://www.globalresearch.ca/the-financial-new-world-order-towards-a-global-currency-and-world-government/13070>.
17. Zhou Xiaochuan: Reform the International Monetary System. Available at: <http://www.pbc.gov.cn/english/130724/2842945/index.html>.
18. Qiyuan X., Fan H. The influence of rmb internationalization on the Chinese economy: theory and policy // Centre for International Governance Innovation papers, 2015, February, no. 58.
19. The conversation. Available at: <http://theconversation.com/rise-of-chinas-yuan-is-much-ado-about-little-48804>.
20. Prasad E. The Chinese renminbi is ready to take its place on the global stage. Available at: <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/7460b8d6-052d-11e5-8612-00144feabdc0.html#axzz3vas1UbU>.
21. Huang Y. The future of the international currency system and China's RMB. Available at: <http://www.eastasiaforum.org/2010/02/28/the-future-of-the-international-currency-system-and-chinas-rmb/> (in English).
22. Sheng A. Financial scenarios for Asia and the world. Available at: <http://www.eastasiaforum.org/2013/08/21/financial-scenarios-for-asia-and-the-world/>.
23. Taylor J. A Rules-Based International Monetary System for the Future. Available at: http://web.stanford.edu/~johntayl/2015_pdfs/Plaza_at_30_Paper-Taylor-Revised-Oct2015.pdf.



КНИЖНАЯ ПОЛКА



Звонова Е.А., Игнатова О.В., Прудникова А.А. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: практикум / под ред. Е.А. Звонковой. М.: Финансовый университет, 2016. 108 с.

ISBN 978-5-7942-1326-3

Практикум «Международные валютно-кредитные и финансовые отношения» охватывает десять основных тем дисциплины, каждая из которых состоит из тестов, направленных на закрепление теоретического материала, и из практико-ориентированных заданий, формирующих навыки практической работы.

Издание предназначено для студентов и преподавателей в области мировых финансов и мировой экономики.



УДК 336.3
JEL G33

«Технический» метод оценки вероятности суверенных дефолтов*

БАЛАЦКИЙ ЕВГЕНИЙ ВСЕВОЛОДОВИЧ,

д-р экон. наук, профессор, директор Центра макроэкономических исследований

Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия

E-mail: evbalatsky@inbox.ru

Аннотация. В статье рассматривается простой метод оценки функции вероятности суверенного дефолта, основанный на определении ключевых факторов дефолта и оценке для них весовых коэффициентов по статистическим данным для группы стран, переживших в своей истории данное событие. Осуществлены пилотные расчеты по идентификации указанной функции дефолта для двух групп стран — Эквадора, Аргентины, Мексики и Таиланда, Южной Кореи, России. На основе полученных оценок раскрывается специфика дефолтов в разных регионах мира и в каждой стране внутри данных регионов. Намечено обобщение предложенного метода для проведения более масштабных прикладных исследований.

Ключевые слова: суверенный дефолт, риск, финансовая устойчивость, банкротство, внешний долг, государственные облигации.

“Technical” method for estimating the probability of sovereign defaults

E. V. BALATSKY,

Doctor of Economics, Professor, Director of the Center for Macroeconomic Research of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

E-mail: evbalatsky@inbox.ru

Abstract. The article discusses a simple method for estimating the probability of sovereign default function based on the determination of the key factors for the assessment of default and their weighting factors according to the statistics for the group of countries which past history contains the event. Pilot calculations are implemented for identifying the specified default functions for the two groups of countries — Ecuador, Argentina, Mexico and Thailand, South Korea and Russia. On the basis of these estimates specifics of defaults are revealed in the different regions of the world and in every country within these regions. The generalization of the proposed method is drafted for carrying out a large-scale applied research.

Keywords: sovereign default risk, financial stability, bankruptcy, foreign debt, government bonds.

1. Введение: ренессанс проблемы дефолтов

Мир уже не раз переживал суверенные дефолты. Среди стран, попадавших в подобное положение, числятся весьма разные по своим характеристикам государства: Аргентина, Мексика, Эквадор,

Венесуэла, Таиланд и Россия. Примечательно, что на какое-то время проблема дефолтов казалась утратившей свою остроту, однако в последние годы она снова начала набирать обороты.

Так, 1 июля 2015 г. был зафиксирован технический дефолт Греции, которая не перевела

* Статья выполнена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект №16-02-00483).



Международному валютному фонду (МВФ) соответствующий транш в счет погашения задолженности. Последующие переговоры и достигнутые договоренности позволили избежать полномасштабного дефолта с последующей реструктуризацией долга Греции. Тем не менее продолжает обсуждаться вопрос о выходе страны из зоны евро; в англоязычной литературе даже появился акроним *Grexit*, который представляет собой соединение английских слов «Греция» (*Greece*) и «выход» (*exit*). Разумеется, означенный технический дефолт возник в результате длительного экономического и политического кризиса в Греции на фоне ее сложных отношений с другими странами Евросоюза.

Не менее яркий пример дала Украина, в отношении которой Международной ассоциацией свопов и дериватов 3 октября 2015 г. был подтвержден технический дефолт. Официально Украина и страны Запада не признают этот дефолт, называя его частичным, неполным и т.п. Реструктуризация долга при помощи МВФ позволила предотвратить суверенный дефолт страны, но не решила принципиальных проблем Украины — и в 2016 г. снова заговорили о возможном повторном дефолте страны. В этом состоянии страна остается и по сей день.

Не менее вычурный пример дает Пуэрто-Рико, которая 3 августа 2015 г. оказалась в состоянии технического дефолта. Переговоры не позволили принципиально решить возникшую проблему. Определенное осложнение ситуации вызывает сам статус острова, который формально не является штатом США, но это и не суверенное государство. Юридически свободно ассоциированное государство Пуэрто-Рико является государством, свободно присоединившимся к США и имеющим статус «неинкорпорированной организованной территории» США с собственной системой самоуправления. Фактически остров управляется губернатором, полностью находится в зависимости от США, а верховная власть принадлежит Конгрессу США. Пока власти Соединенных Штатов отказываются оказывать финансовую помощь Пуэрто-Рико. В связи с этим уже 2 мая 2016 г. в стране был зафиксирован вторичный технический дефолт, что свидетельствует о нерешенности и пролонгации проблемы предыдущего дефолта. Вопрос о дальнейшей судьбе государства остается открытым.

Не менее остро стоит проблема дефолта в Венесуэле. Международные финансовые круги ожи-

дали наступления технического дефолта 26 февраля 2016 г., однако страна в последний момент все-таки погасила очередной долговой транш и тем самым отсрочила свое фиаско. Многие аналитики сходятся во мнении, что дефолт Венесуэлы — это лишь вопрос времени. Ухудшившаяся конъюнктура на рынке нефти не позволяет возобладать оптимистичным настроениям в отношении будущего страны.

Однако рассмотренные страны с определенной степенью обоснованности могут быть отнесены к разряду развивающихся, а может быть, даже и неблагоприятных. Между тем проблема дефолта нависает и над развитыми странами, например над мировым лидером — США. Так, согласно Конституции страны, полномочия выпускать долговые обязательства страны есть только у Конгресса США. Практика ограничения госдолга впервые была введена в 1917 г., а в современном виде лимит госдолга был установлен в июне 1939 г. За последние 50 лет Конгресс поднимал «потолок» госдолга и приостанавливал действие ограничения почти 80 раз [1]. В новейшее время нормой стала межпартийная борьба в Конгрессе, из-за которой американское Казначейство периодически лишается возможности наращивать госдолг для бесперебойного финансирования правительственных программ и обслуживания процентов по долгу. Например, в 2011 г. такая ситуация продлилась 2,5 месяца и привела к реальной угрозе дефолта США. Агентство *Standard & Poor's (S&P)* тогда впервые в истории понизило суверенный рейтинг США. Кризис повторился в октябре 2013 г., когда федеральное правительство на 16 дней прервало работу из-за того, что конгрессмены вовремя не утвердили бюджет в увязке с «потолком» госдолга. Но уже 16 марта 2015 г. в США вновь начал действовать лимит госдолга. И хотя все эти «критические точки» пока успешно преодолевались, само их появление является симптомом того, что проблема дефолта для США уже перестала быть пустой абстракцией.

Россия также снова попала в полосу «дефолтной лихорадки». Например, обвал рубля в 2014 г. и международные санкции привели к тому, что в 2015 г. Россия, по оценке компании *Bloomberg*, стала пятой в списке стран с высокой вероятностью дефолта, обогнав даже такие государства со спекулятивным рейтингом, как Ливан, Египет и Португалия [2]. Доходность государственных облигаций России в этот период стала одной из са-



мых высоких среди развивающихся стран и для номинированных в долларах облигаций со сроком погашения в сентябре 2023 г. достигла почти 7%, тогда как доходность аналогичных бумаг Ливана составляла лишь 5,9% [2].

Если углубиться в проблему дефолта, то можно обнаружить методологическую размытость этого понятия, в связи с чем рассмотренные выше легитимные дефолты сосуществуют с латентными. Как уже было отмечено, некоторые дефолты официально не признаются, некоторые быстро преодолеваются, некоторые переходят в хроническую форму и длятся длительное время и т.п. Специалисты также отмечают, что суверенный дефолт не всегда выступает в качестве показателя неплатежеспособности государства, но может являться чисто политическим решением. Подобная ситуация возникает, например, когда в результате негативных макроэкономических шоков государство вынуждено проводить девальвацию валюты и объявлять дефолт, так как поддержание фиксированного обменного курса при спекулятивных атаках наносит больший вред валютным резервам и состоянию банковской системы, нежели отказ от него [3]. Именно такая ситуация имела место в России в 1998 г. И, наоборот, вместо дефолта зачастую проводится своевременная реструктуризация долга [3]. Данные обстоятельства приводят к тому, что многие дефолты искусственно появляются и теряются в международной статистике и тем самым вносят неопределенность в само это понятие.

Если учитывать все многообразие суверенных дефолтов, то, по имеющимся оценкам, только с 1946 по 2006 г. в мире их насчитывалось 169 [4]. При этом для многих стран характерна череда повторяющихся дефолтов. Например, история Аргентины насчитывает 8 дефолтов, из которых 6 произошли уже в послевоенное время [4]. При этом ряд стран, например Мексика, Перу, Венесуэла, Коста-Рика и Никарагуа, значительную часть своей независимой истории существовали в состоянии перманентного дефолта.

Сказанное свидетельствует о том, что проблема суверенных дефолтов постепенно возвращается в политический дискурс экономической науки. Более того, сегодня аналитики уже напрямую говорят о своеобразных затяжных «дефолтных эпидемиях» [5]. Сегодня есть все основания говорить о том, что мир снова входит в активную полосу очередной волны дефолтов.

Борьба с проблемой суверенных дефолтов ведется на всех уровнях. Помимо разработки и внедрения многочисленными аналитиками и рейтинговыми агентствами разнообразных инструментальных подходов, направленных на максимально адекватную оценку негативных финансовых событий, в мире постоянно осуществляются новые регулятивные инициативы. Так, на Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) в 2012 г. разработаны «Принципы поощрения ответственной практики суверенного кредитования и заимствования» [6]. В документе рассмотрена ответственность как кредиторов (в части информационной обоснованности кредитных решений), так и суверенных заемщиков (в части адекватного управления задолженностью, недопустимости избыточных заимствований). Тем самым ответственность обеих сторон суверенного кредитования уже полностью институализирована и требует современной системы мониторинга и оценки.

2. Подходы к оценке вероятности суверенных дефолтов: краткий обзор

Несмотря на ренессанс проблематики дефолтов, процедуры оценки вероятности наступления таких событий по-прежнему несовершенны. Не вдаваясь в детальный обзор и анализ существующих в данной области подходов, отметим лишь две доминирующие линии — *векторную* и *скалярную*.

Первая линия связана с определением системы показателей, каждый из которых является своеобразным долговым индикатором. Чем выше такой показатель, тем меньше возможности страны по обслуживанию своих долговых обязательств и соответственно тем выше вероятность дефолта со всеми вытекающими отсюда последствиями. В международной практике наибольшее распространение получили такие долговые индикаторы, как внешний долг к годовому ВВП; внешний долг к годовому экспорту; погашение и обслуживание долга к годовому экспорту; обслуживание долга к годовому экспорту; ВВП на душу населения и др. [7]. Помимо указанных долговых индикаторов, которые можно считать традиционными, в аналитической практике используются некоторые дополнительные показатели: величина внешнего долга на душу населения; отношение официальных международных резервов страны к ВВП [8]; отношение внешнего долга к денежной массе [9] и пр.



Мониторинг подобных показателей позволяет получить долговой «векторный профиль» страны, который настраивает международное финансовое сообщество вполне определенным образом: если данные индикаторы принимают «плохие» значения, то внешнедолговая политика страны неэффективна, а вероятность краха построенной долговой пирамиды велика. На практике алгоритм работы с вектором внешнедолговых индикаторов тривиален: фактические значения индикаторов на конкретную дату сравниваются с их критическими (пороговыми) значениями. Долгое время общепринятыми считались следующие пороговые значения показателей внешней задолженности: внешний долг к годовому ВВП — 50%; внешний долг к годовому экспорту — 275%; погашение и обслуживание внешнего долга к годовому экспорту — 30%; обслуживание внешнего долга к годовому экспорту — 20%; ВВП на душу населения — 785 долл./год и т.п. [7]. Между тем при кажущейся простоте оценка вероятности дефолта на базе такой аналитической схемы затруднена. Это связано с тем, что по ряду одних показателей вектора внешнедолговых индикаторов страна может вписываться в международные стандарты, а по ряду других — нет. В этом случае возникает неопределенность, устранить которую в рамках выбранного подхода невозможно. Кроме того, сами пороговые значения долговых индикаторов определяются экспертным путем и в целом достаточно произвольно. Как правило, здесь используются элементарный здравый смысл и простые эмпирические наблюдения. Все это создает большие проблемы при вынесении окончательного долгового диагноза.

Скалярная линия анализа положения страны в области внешней задолженности предполагает выход на интегральную (скалярную) оценку. Иными словами, множество долговых индикаторов на последней стадии анализа сжимается в обобщенную оценку с помощью различных методов агрегирования. Однако часто получение интегральной оценки не связано с агрегированием как таковым, а предполагает использование базовых статистических агрегатов, которые по определенной методике пересчитываются в интегральную вероятность суверенного дефолта.

На сегодняшний день все способы скалярной оценки риска дефолта можно подразделить на две группы:

- актуарные методы, позволяющие рассчитать *объективную* оценку вероятности наступления дефолта на основе *статистических данных по дефолтам*;

- методы на основе рыночной стоимости акций, облигаций или производных финансовых инструментов, с помощью которых определяют *нейтральную к риску* оценку риска дефолта и премию за риск [10].

Вторая группа методов является более оперативной и во многом более популярной, что обусловлено использованием понятия кредитного спреда (*credit spread*), представляющего собой разницу между требуемой (рыночной) доходностью (r) и безрисковой ставкой (r^*) (т.е. $r - r^*$) и отражающего кредитный риск, приближенно оцениваемый как вероятность дефолта, умноженная на уровень безвозвратных потерь в случае дефолта [10]. На практике в моделях, основанных на идеологии спредов, оценка вероятности дефолта проводится, как правило, по производным бумагам — деривативам, например свопам. В данном случае рыночным индикатором вероятности суверенного дефолта выступают так называемые *кредитно-дефолтные свопы* (*credit default swap, CDS*). Это рыночный дериватив (внебиржевой контракт), страхующий инвестора от дефолта по долговым государственным бумагам. Например, по итогам 2 июня 2015 г. пятилетние *CDS* на Грецию торговались на уровне 2 914, а на Украину — 2 852 базисных пунктов. Данные котировки означают, что покрытие страховкой украинских или греческих гособязательств на 10 млн долл. инвесторам обходится примерно в 2,9 млн долл. в год. Исходя из указанных котировок *CDS*, вероятность дефолта Украины в течение одного года рынок оценивал в 57%, а Греции — в 71% [11].

Аналитики отмечают, что торгуемые на внебиржевом рынке *CDS* представляют собой спекулятивный и достаточно волатильный инструмент, который может не отражать фундаментальные финансовые и долговые показатели стран. Учитывая, что свопами торгуют рыночные спекулянты, их значения оказываются зачастую гиперболизированными, особенно в периоды нестабильности мировой экономики. Более того, показатель *CDS* ориентирован только на суверенные еврооблигации, тогда как оценка вероятности странового дефолта предполагает учет всех обязательств правительства [12].



В дополнение к сказанному заметим, что с кредитно-дефолтными свопами связано несколько иное понимание суверенного дефолта, не всегда совпадающее с общепринятым толкованием. Так, Международная ассоциация по свопам и деривативам (*ISDA*) устанавливает факты «кредитных событий», т.е. страховых случаев для контрактов *CDS*. Тем самым в терминологии *ISDA* понятие суверенного дефолта заменяется понятием кредитного события (неплатеж, отказ от долгов/мораторий, реструктуризация). Соответственно возможны случаи, когда рейтинговые агентства могут не квалифицировать неплатеж страны как дефолт, тогда как *ISDA* определит его как кредитное событие [11]. В связи с этим в качестве альтернативы методу, основанному на *CDS*, используются методики, позволяющие рассчитать вероятность суверенного дефолта в течение года по модели, основанной на истории дефолтов различных стран и статистических данных о внешней задолженности, золотовалютных резервах, темпах прироста ВВП и т.п.

На сегодняшний день широкое распространение получила практика оценки вероятности суверенных дефолтов авторитетными рейтинговыми агентствами. В их числе фигурируют традиционная «большая тройка» — *Moody's*, *S&P* и *Fitch* — и относительно молодые участники рынка суверенных рейтингов: американская компания *Bloomberg L.P.*, британская *Credit Market Analysis (CMA)* [13], китайская *Dagong* [14]. С 2009 г. на данный рынок вышла российская компания «Эксперт-РА» [12]. Наличие множества игроков на рынке финансовой аналитики приводит не просто к конкуренции рейтинговых агентств, но и к определенным противоречиям в выставляемых ими оценках.

Возникающие проблемы можно разделить на четыре большие группы. *Первая* связана с тем, что разные рейтинговые компании используют неодинаковые системы классификации уровней надежности стран. Данная проблема не является острой, так как сегодня уже выполнены сопоставления рейтинговых классификаций, например, *Moody's* и *S&P*, а также составлена таблица соответствия фирменных кодировок [15]; имеются и более широкие сравнения классификаций по пяти компаниям [14]. Новые игроки, например «Эксперт-РА» (ЭРА), подстраивают свою классификацию под уже существующие [16].

Вторая группа проблем связана с противоречием между оценками вероятности дефолта, по-

лученными рейтинговыми компаниями, и оценками, полученными на основе *CDS*. В качестве примера напомним, что расчеты в июне 2015 г. на основе котировок *CDS* давали вероятность дефолта Украины в течение года в 57%, а Греции — в 71%, тогда как *Bloomberg* оценивал вероятность дефолта Украины выше, чем Греции, — 23,2 против 20,4% [11]. Таким образом, разные подходы дают порой полярные результаты.

Третья группа проблем детерминирована зависимостью премии за риск по гособлигациям от суверенных рейтингов [14]. Тем самым оценки рейтинговых агентств влияют на рыночные котировки, вызывая субъективные искажения рыночных долговых индикаторов.

Четвертая группа проблем связана с тем, что оценки некоторых стран по различным агентствам оказываются не просто разными, но сильно различающимися. Например, Россия и Белоруссия имеют более высокие рейтинги от ЭРА, чем от «большой тройки» международных агентств, а рейтинги *Dagong* и ЭРА для них очень близки. Франция, наоборот, имеет более низкий рейтинг от ЭРА, чем от «большой тройки» международных агентств, а рейтинг *Dagong* еще ниже, чем ЭРА [14]. Следовательно, оценки разных компаний в ряде случаев бывают плохо согласованы по странам, что вызывает разночтения и споры.

Подобное положение дел, несмотря ни на что, не ликвидировало олигополию «большой тройки» на рынке финансовой аналитики, хотя ее позиции несколько ослабляются деятельностью альтернативных компаний. В целом, доверие к рейтинговым агентствам уже сильно пошатнулось из-за упущенного ими азиатского кризиса 1997–1998 гг. и краха секьюритизации в 2008 г. [14]. Здесь уместно напомнить, что расчеты западных аналитиков после завершения Восточно-Азиатского кризиса показали, например, следующее: в 1996 г. расчетная «апостериорная» вероятность дефолта России была в 15 раз выше аналогичных оценок *S&P* и в 20 раз выше оценок *Moody's* [17].

Чтобы уменьшить разночтения в оценках агентств, специалистами ЭРА было выдвинуто предложение разделить рейтинги стран на два типа: *рейтинги кредитоспособности правительства* (т.е. суверенные рейтинги) и *рейтинги кредитного климата* (т.е. оценка системного кредитного риска страны). Данный подход позволяет не смешивать два разных вида рисков — кредитный риск по госдолгу и общий страновой риск [14].



Более того, исследователи отмечают имеющееся различие в специализации аналитических служб: если рейтинговые компании, включая «большую тройку», составляют в основном суверенные рейтинги правительства, то другие аналитические агентства специализируются преимущественно на страновых кредитных рейтингах [17].

Несмотря ни на что, разнообразие моделей оценки суверенных дефолтов гораздо меньше разнообразия методов оценки корпоративного дефолта [13]. В связи с этим исследования суверенных дефолтов, как правило, идут «вглубь», когда рассматриваются разные тонкие аспекты формирования «дефолтной базы». Например, изучаются рыночные и теоретические значения *CDS*, а также их расхождения [18]. Активно исследуются процедуры оценки ожидаемых потерь от дефолта и суверенной премии за риск, включая факторы их формирования [3]. Делаются попытки реконструкции функции оценки вероятности дефолта в зависимости от суверенных рейтингов, выставляемых рейтинговыми агентствами, и фактора времени [19]. Имеется широкий класс работ, в которых рассматриваются макроэкономические модели, учитывающие компромисс в политике центральных банков между снижением риска дефолта и обеспечением низкой инфляции [20].

В отличие от указанных подходов, нами будет рассмотрен узкий подход к точечной оценке вероятности суверенного дефолта на основе максимально ограниченного набора базовых долговых параметров страны в заданный момент времени.

3. «Технический» метод оценки вероятности суверенных дефолтов: базовый алгоритм

Сегодня имеется множество разнообразных подходов к использованию исторических данных о дефолтах. В рамках этих подходов можно предложить метод, основанный на «восстановлении» функции дефолта на основе ретроспективных данных долговых индикаторов стран, переживших дефолт (СПД), в год объявления дефолта. Суть метода состоит в следующем: определить малое число ключевых долговых индикаторов; собрать цифровые значения данных индикаторов для малой выборки СПД на момент (год) объявления в них дефолта; выбрать спецификацию функции вероятности суверенного дефолта (ФВСД); осуществить оценку параметров ФВСД с помощью простейшей процедуры интерполяции.

Рассмотрим данный алгоритм более предметно. Пусть ФВСД имеет вид простейшей линейной функции:

$$P = \alpha D + \beta E + \gamma R, \quad (1)$$

где P — вероятность суверенного дефолта; D — показатель «государственный внешний долг/ВВП»; E — показатель «ВВП/экспорт»; R — показатель «ВВП/золотовалютные резервы»; α , β , γ — параметры функции, определяемые расчетным путем.

Набор из трех долговых параметров выбран согласно установившейся традиции, исходящей из того, что именно размер внешнего государственного долга страны, размах ее экспортных операций и объем накопленных ею золотовалютных резервов являются главными факторами, предопределяющими наступление суверенного дефолта. Остальные факторы можно считать второстепенными и во многом производными от указанных трех переменных. При этом указанные три фактора должны быть пронормированы для нивелирования эффекта масштаба национальной экономики. Для этого они представляются в структурной форме, т.е. соотносятся с объемом ВВП страны. При этом предполагается, что рост каждой переменной в правой части функции (1) ведет к росту вероятности дефолта, что предопределяет строение каждой переменной.

Априорным условием работоспособности функции (1) является положительность входящих в нее параметров — α , β , γ .

Для конкретизации задачи рассмотрим три латиноамериканские страны, которые были поражены дефолтом в недалеком прошлом: Эквадор (1999 г.), Аргентину (2001 г.) и Мексику (1994 г.). При этом будем предполагать, что в год объявления дефолта его априорная вероятность превратилась в апостериорную вероятность, равную 1 или 100%. Тем самым факт наступления дефолта позволяет нам фиксировать в этот момент его истинную вероятность. Тогда функция (1) может быть записана для долговых переменных трех указанных стран в соответствующие годы объявления дефолта, что дает нам следующую систему уравнений:

$$\begin{cases} 100 = \alpha \ln D_{EC} + \beta \ln E_{EC} + \gamma \ln R_{EC} \\ 100 = \alpha \ln D_{AR} + \beta \ln E_{AR} + \gamma \ln R_{AR} \\ 100 = \alpha \ln D_{ME} + \beta \ln E_{ME} + \gamma \ln R_{ME} \end{cases}, \quad (2)$$



где нижние индексы *EC*, *AR* и *ME* показывают принадлежность соответствующей переменной к определенной стране: *EC* — Эквадор; *AR* — Аргентина; *ME* — Мексика.

Задача (2) является системой трех уравнений с тремя неизвестными, которая решается стандартными методами. В качестве неизвестных выступают параметры ФВСД α , β , γ . При этом область определения ФВСД ничем не ограничена и может принимать любые значения. Однако содержательная составляющая моделируемого процесса такова, что позволяет говорить, что все значения $P > 100\%$ автоматически интерпретируются как граничное значение $P = 100\%$, т.е. страна фактически находится в состоянии дефолта. Попутно заметим, что функция (1) задает вероятность наступления дефолта в течение текущего года, вероятности дефолта через более длительные интервалы времени нами не рассматриваются. Тем самым ФВСД нацелена, строго говоря, на краткосрочную диагностику платежеспособности страны. Вместе с тем функцию (1) можно использовать и при вычислении вероятности суверенного дефолта на будущие годы, если в нее подставлять прогнозные значения долговых переменных. Так, например, если имеются явно выраженные тренды в динамике долговых ин-

дикаторов, их экстраполяция позволит оценить вероятность дефолта на будущие 5–10 лет и тем самым уяснить направленность в финансовой надежности страны.

Учитывая тот факт, что функция (1) является малоразмерной, основанной только на трех входящих переменных, можно говорить о целесообразности построения региональных ФВСД, улавливающих долговые закономерности в странах определенного типа. В данном случае мы предлагаем оценить ФВСД для латиноамериканского сегмента экономики, который охватывает страны с вполне определенной национальной спецификой.

Для получения количественных оценок воспользуемся данными для Эквадора, Аргентины и Мексики на момент объявления ими суверенного дефолта (табл. 1). При этом заметим, что в Мексике имел место повторный дефолт на относительно коротком промежутке времени — в 1982 и 1994 гг. В связи с этим базовый вариант расчетов будет выполнен на данных мексиканской экономики за 1994 г., а вспомогательный — на данных за 1982 г. На основе статистики табл. 1 рассчитываются входные долговые показатели функции (1) (табл. 2), которые позволяют оценить ее параметры.

Таблица 1

Макроэкономические показатели СПД: Латинская Америка, млрд долл.

Страна	Эквадор	Аргентина	Мексика	
Год объявления дефолта	1999	2001	1982	1994
ВВП	16,7	284,5	173,5	266,5
Внешний государственный долг	13,4	132,1	86,1	54,1
Экспорт	4,1	26,7	28,2	60,9
Золотовалютные резервы	1,2	16,1	0,9	6,3

Источник: [17].

Таблица 2

Исходные данные для идентификации ФВСД: Латинская Америка

Показатель	Эквадор	Аргентина	Мексика	
<i>D</i>	0,802	0,464	0,496	0,203
<i>E</i>	4,073	10,655	6,159	4,376
<i>R</i>	14,152	17,671	190,879	42,428

Источник: [17].



Проведенные расчеты для базового (Мексика, 1994 г.) и вспомогательного (Мексика, 1982 г.) вариантов дали следующие функции:

$$P = 69,352D + 3,626E + 1,651R, \quad (3)$$

$$P = 85,135D + 5,468E + 0,126R. \quad (4)$$

Из приведенных зависимостей видно, что, хотя для разных вариантов расчета коэффициенты сильно различаются, при этом качественная картина не меняется, а именно: иерархия важности трех факторов сохраняется. Таким образом, мы видим, что, с одной стороны, изменение выборки ведет к заметной коррекции параметров ФВСД, с другой — для рассматриваемой группы стран просматривается определенная устойчивость в значимости разных факторов дефолта.

4. «Технический» метод оценки вероятности суверенных дефолтов: двухшаговая процедура

Проведенные выше расчеты по группе латиноамериканских стран дали положительный результат. Однако такой исход, вообще говоря, не гарантирован для других страновых выборок. Возможны случаи, когда решение системы уравнений (2) даст пару положительных решений и одно отрицательное или даже одно положительное и два отрицательных. Учитывая, что отрицательные параметры функции (1) не имеют экономического смысла, необходимо предусмотреть процедуру «вытягивания» отрицательных параметров в положительную зону. В этом случае базовый метод модифицируется в следующий двухшаговый алгоритм.

На первом шаге рассматривается ФВСД (1) и определяются параметры α , β , γ , среди которых

есть отрицательные величины. Тогда на втором шаге определяется минимальный параметр $\min \{\alpha, \beta, \gamma\}$. Пусть для определенности это будет g . Тогда можно воспользоваться процедурой «вытягивания» данного параметра в положительную зону путем введения нового параметра $\gamma^* = \gamma + \delta > 0$. Аналогичным образом корректируются два других параметра: $\alpha^* = \alpha + \delta$; $\beta^* = \beta + \delta$. Тогда исходная ФВСД принимает следующий вид:

$$P = \Omega + \alpha^* D + \beta^* E + \gamma^* R, \quad (5)$$

где $\Omega = -\delta(D + E + R)$.

Рассмотренная процедура корректировки параметров функции (1) носит чисто технический характер и представляет собой своеобразную эвристическую процедуру. Тем не менее она позволяет «выправить» исходную идентификацию (1) и сделать ее экономически осмысленной. Субъективность процедуры состоит в выборе величины δ , однако если она не слишком велика, то и искомая субъективность может считаться приемлемой.

Для демонстрации работы предложенного метода рассмотрим азиатский регион, который в 1997–1998 гг. стал источником международного кризиса. Для этого выберем две страны Восточной Азии — Таиланд и Южную Корею, а также Россию, которая с определенной степенью условности может быть отнесена к разряду азиатских государств и была затронута указанным кризисом (табл. 3). Исходные параметры для расчета функции (1) приведены в табл. 4.

На первом шаге расчетов получена предварительная, «неправильная» параметрическая зависимость вида

$$P = 2,298D + 56,607E - 0,127R. \quad (6)$$

Таблица 3

Макроэкономические показатели СПД: Азия, млрд долл.

Страна	Таиланд	Южная Корея	Россия
Год объявления дефолта	1 997	1 997	1 998
ВВП	100,1	248,4	127,4
Внешний государственный долг	13,9	11,7	185,7
Экспорт	56,7	138,6	74,4
Золотовалютные резервы	55,8	20,4	62,4

Источник: рассчитано автором.



Таблица 4

Исходные данные для идентификации ФВСД: Азия

Показатель	Таиланд	Южная Корея	Россия
D	0,138	0,047	1,457
E	1,765	1,792	1,712
R	1,793	12,176	2,042

Источник: рассчитано автором.

Введение параметра $\delta = 0,5$ позволило получить окончательную, «правильную» ФВСД¹:

$$P = -9,514 + 2,798D + 57,107E + 0,373R. \quad (7)$$

Сравнение зависимостей (6) и (7) показывает одинаковый порядок величин параметров, следовательно, появление свободного члена в (7) позволяет осуществить калибровку модели без слишком большого смещения в весовых коэффициентах.

5. Специфика национальных моделей дефолтов

Предложенная процедура определения функции дефолта является заведомо упрощенной и во многом механистичной, в связи с чем и сам этот подход правомерно называть «техническим» методом. Однако, несмотря на это, полученные количественные оценки позволяют сделать некоторые предварительные выводы. Для этого рассмотрим два аспекта полученных результатов.

Первый аспект связан со сравнением величин параметров факторов дефолта (табл. 5). Здесь просматривается важная и весьма интересная

¹ Не исключено, что отрицательный коэффициент в функции (6) вызван не слишком удачным объединением России со странами Восточной Азии. Однако даже более аккуратное разнесение стран по регионам не гарантирует положительности всех коэффициентов модели.

региональная особенность. Так, если для стран Латинской Америки самой большой вес имел фактор массы долга, то для стран Азии на первом месте оказался фактор экспорта. Тем самым страны в соответствующих регионах существовали в рамках совершенно разных моделей дефолта. Можно сказать, что в латиноамериканских государствах проблема суверенного дефолта была в основном вызвана чрезмерными заимствованиями, тогда как в странах Азии и России долговые проблемы были детерминированы ухудшением внешнеторговой ситуации. Данный факт позволяет говорить о наличии региональных моделей дефолта, которые, как оказывается, имеют разную природу происхождения и протекания. В этом смысле латиноамериканская модель дефолта может быть условно названа *долговой*, а азиатская — *торговой*.

Второй аспект связан с изучением эластичности вероятности дефолта по соответствующим факторам, например по объему долга:

$$\psi_{PD} = (D/P)(dP/dD) = \alpha D/100.$$

Данный показатель фиксирует чувствительность вероятности дефолта к изменению определенного фактора в ситуации, предельно близкой к критической. Значения эластичностей, приведенные в табл. 6–7, позволяют сделать важный дополнительный вывод о разных спусковых механизмах дефолта.

Таблица 5

Параметры функции дефолта в разных группах стран

Параметр	Латинская Америка	Азия
α	69,352	2,798
β	3,626	57,107
γ	1,651	0,373

Источник: рассчитано автором.

Как выясняется, в каждой региональной группе стран имеются большие национальные особенности в реализации дефолта. Это непосредственно диагностируется по максимальному значению факторной эластичности (выделено жирным шрифтом в табл. 6–7), так как именно этот фактор был замыкающим или самым разрушительным в момент дефолта. Так, например, для Эквадора это был перенакопленный внешний государственный долг, для Аргентины — падение доходов от экспорта, а для Мексики — исчерпание золотовалютных резервов. Таким образом, в рамках долговой модели дефолта в качестве лимитирующей инстанции выступали совершенно разные стороны экономической жизни страны. Данный вывод позволяет сделать дополнительное заключение о высокой экономической гетерогенности Латинской Америки.

Совершенно иной результат нами получен для стран Азии (табл. 7), в которых действовала единообразная модель наступления дефолта — во всех трех государствах спусковым механизмом послужило ухудшение ситуации на внешних рынках. В этом смысле азиатское экономическое пространство оказалось более однородным по сравнению с Латинской Америкой. Скрупулезный пофакторный анализ причин дефолта, проведенный в работе [17], подтверждает наши выводы.

Отдельно остановимся на содержательной интерпретации долговой и торговой модели раз-

вития дефолта. Дело в том, что в долговой модели именно ошибки в заимствовании приводят к завышенным требованиям в отношении экспортной активности и резервов, тогда как в торговой модели нехватка экспортной выручки провоцирует наращивание долга и растрачивание резервов. При этом замыкающим, т.е. «узким местом», может оказаться любой из этих трех факторов в зависимости от ресурсной конфигурации национальной экономики.

6. Вычислительные эксперименты с моделью

Построенные ФВСД позволяют провести интересные аналитические расчеты в целях оценки устойчивости различных национальных экономик. Рассмотрим только две страны — Россию и США, исходные данные для которых приведены в табл. 8, составленной на основе официальной статистики. Данные для ФВСД приведены в табл. 9.

Показатели табл. 9 позволяют провести непосредственные расчеты вероятности дефолта в США и России. Для этого используем базовую зависимость (3), полученную для латиноамериканских стран, и зависимость (7), полученную для азиатского региона. Результаты приведены в табл. 10.

Полученные результаты во многом обескураживают и продуцируют массу вопросов. Рассмотрим их подробнее.

Таблица 6

Эластичности вероятности дефолта: Латинская Америка

Эластичность	Эквадор	Аргентина	Мексика
ψ_{PD}	0,556	0,322	0,141
ψ_{PE}	0,147	0,386	0,159
ψ_{PR}	0,233	0,292	0,700

Источник: рассчитано автором.

Таблица 7

Эластичности вероятности дефолта: Азия

Показатель	Таиланд	Южная Корея	Россия
ψ_{PD}	0,004	0,001	0,041
ψ_{PE}	1,008	1,123	0,978
ψ_{PR}	0,007	0,045	0,008

Источник: рассчитано автором.

Таблица 8

Макроэкономические показатели России и США, 2015 г., млрд долл.

Страна	США	Россия
ВВП	17 968,2	1 234,8
Внешний государственный долг	7 132,8	30,6
Экспорт	1 504,9	341,5
Золотовалютные резервы	118,5	368,4

Источник: составлено автором по [21–22].

Таблица 9

Исходные данные для оценки вероятности дефолта в США и России, 2015 г.

Показатель	США	Россия
<i>D</i>	0,397	0,024
<i>E</i>	11,939	3,618
<i>R</i>	151,630	3,354

Источник: составлено автором.

Таблица 10

Расчетная вероятность дефолта в США и России, %

Методика оценки	США	Россия
Функция (3)	321,2	20,3
Функция (7)	729,9	198,4

Источник: составлено автором.

Так, если применить к США и России латиноамериканский стандарт оценки вероятности суверенного дефолта, то США в 2015 г. оказываются уже безоговорочными банкротами, тогда как Россия имеет приемлемый уровень рисков. Отсюда следует вывод, что требования по недопущению дефолта не являются унифицированными, и их распространение на все страны бессмысленно. Например, если бы к США были предъявлены требования о недопустимости наличия значений факторов дефолта, как в странах Латинской Америки, то они бы этот тест не прошли. Тем не менее Соединенные Штаты пока действительно далеки от гипотетического дефолта в силу множества обстоятельств. Так, абсолютно неудовлетворительный параметр наличия золотовалютных резервов в США не приводит к банкротству американского правительства в силу того факта, что именно в США выпускается мировая (и она же резервная!) валюта. Тем самым возможность эмиссии почти

любого объема долларовой массы обесценивает для США стандартную методику расчета вероятности дефолта. Вместе с тем полученный показатель говорит о том, что политика США действительно очень рискованная, и фактически страна осуществила столь масштабные заимствования, что уже претендует на роль потенциального банкрота. Расчеты показывают, что даже если не принимать во внимание фактор золотовалютных резервов [обнулить его в модели (3)], то оставшихся двух факторов достаточно, чтобы вероятность дефолта оценивалась в 70%. Тем самым вопрос с США при любых подходах остается открытым.

Не следует думать, что в России ситуация является безоблачной. Например, в стране внешний государственный долг, т.е. долг государственных органов власти, по международным стандартам является микроскопическим. Однако это не отрицает риска дефолта — в России имеется большой внешний частный долг, который включает в себя



долги государственных корпораций. Это означает, что долговые дефолты данных компаний, скорее всего, государство возьмет на себя, хотя этот момент в статистике не отражен.

Другой вывод, который вытекает из данных табл. 10, состоит в том, что разные группы стран обладают совершенно разной, порой несопоставимой, уязвимостью к дефолту. Так, по меркам азиатского кризиса, США уже могут быть признаны семикратным банкротом, а Россия — двукратным. Данный момент заставляет в корне пересмотреть понятие дефолта. Дело в том, что он возникает внутри страны, но в контексте мировых событий, которые могут очень различаться в разные периоды времени. Как показывают расчеты, в случае восточноазиатского кризиса дефолты в разных странах «вспыхивали» при гораздо более безопасных условиях, чем в Латинской Америке. Тем самым, опять-таки, мы приходим к невозможности распространения «дефолтных стандартов» одних групп стран на другие группы.

7. Возможности обобщения метода

Предложенный в данной статье метод оценки вероятности суверенного дефолта является крайне

упрощенным и преследовал цель более пристального рассмотрения сущности самих дефолтов. При доведении метода до масштабных прикладных исследований он должен быть серьезно усовершенствован.

Основным направлением здесь нам видится расширение набора переменных ФВСД с одновременным расширением страновой выборки. Не исключено, что итоговая функция из 7–8 факторов могла бы обладать по-настоящему высокой диагностической способностью. Однако в этом случае возникает проблема обеспечения региональной выборки стран. При этом укажем, что попытка составления выборки из стран разных частей света — Латинской Америки, Европы, Азии и т.п. может не дать положительного результата из-за плохой сопоставимости самих региональных рынков.

Не исключено, что метод может быть доработан с учетом определения приемлемого уровня вероятности дефолта. Например, вероятность в 15% может считаться низкой и трактоваться как невозможность наступления дефолта. Параллельно можно рассматривать вспомогательные эконометрические процедуры отбора самих факторов ФВСД.

Литература

1. Ратников А., Ткачëв И. В США снова «заработал» потолок государственного долга // РБК. 16.03.2015. [Электронный ресурс] URL: <http://www.rbc.ru/finances/16/03/2015/5506e19b9a794724bb1b7614>.
2. Bloomberg: Россия попала в пятерку стран с высокой вероятностью дефолта // VSESMI.RU. 09.01.2015. [Электронный ресурс] URL: <http://www.vsesmi.ru/news/8356823/13168018>.
3. Шахова Ю.А. Оценка суверенного риска с использованием кредитных рейтингов в развивающихся странах Центральной и Восточной Европы. М.: НИУ ВШЭ, 2013. [Электронный ресурс] URL: <https://www.hse.ru/data/2013/06/21/1286711234/Shakhova%20Yulia%20VKR.pdf>.
4. Илюшина М. История дефолтов: не мы первые, не мы последние // Rusbase. 16.12.2014. [Электронный ресурс] URL: <http://rusbase.com/news/its-your-default/>.
5. История дефолтов в разных странах // РИА Новости. 17.10.2013. [Электронный ресурс] URL: <http://ria.ru/spravka/20131017/970540638.html>.
6. Принципы поощрения ответственной практики суверенного кредитования и заимствования. United Nations, UNCTAD. 10.01.2012. [Электронный ресурс] URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/gdsddf2012misc1_ru.pdf.
7. Ясин Е., Гавриленков Е. О проблеме урегулирования внешнего долга России // Вопросы экономики. № 5. 1999.
8. Саркисянц А. Россия в системе мирового долга // Вопросы экономики. 1999. № 5.
9. Илларионов А. Бремя государства // Вопросы экономики. 1996. № 9.
10. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / под ред. А.А. Лобанова, А.В. Чугунова. 4-е изд., испр. и доп. М.: Альпина Бизнес Букс, 2009.
11. Ткачëв И. Украина vs Греция: чей дефолт будет первым // РБК. 03.06.2015. [Электронный ресурс] URL: <http://www.rbc.ru/economics/03/06/2015/556effa99a794766614d61ba>.
12. Шапран В., Блинов А. Дефолты на языке и в головах // Expert.ua. 27.07.2009. [Электронный ресурс] URL: <http://www.expert.ua/articles/7/0/7055>.



13. Тотьянина К.М. Обзор моделей вероятности дефолта // Управление финансовыми рисками. 2011. № 1 (25). С. 12–24.
14. Самиев П. Страновые рейтинги: новый взгляд. [Электронный ресурс] URL: http://raexpert.ru/ratings/sovereign_ratings/rating_need.
15. Альшанский Л. Возможен ли американский дефолт // Рынок ценных бумаг. 2003. № 5. С. 29–34.
16. Рейтинги кредитоспособности суверенного правительства // Эксперт-РА. [Электронный ресурс] URL: http://raexpert.ru/ratings/sovereign_ratings/method.
17. Лядская К.Л. Оценка кризисной уязвимости российской экономики в контексте анализа странового риска. М.: НИУ ВШЭ, 2004. [Электронный ресурс] URL: http://www.mirkin.ru/_docs/diplom05_001.pdf.
18. Мезенцев В.В. Оценка стоимости кредитного дефолтного свопа корпоративных контрагентов: дис. ... канд. экон. наук. М.: НИУ ВШЭ, 2012.
19. Сергеев А.Н. Моделирование средней оценки вероятности дефолта на основе рейтингов международных агентств // Вестник ТГУ. № 11 (103). 2011. [Электронный ресурс] URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/modelirovanie-sredney-otsenki-veroyatnosti-defolta-na-osnove-reytingov-mezhdunarodnyh-agentstv>.
20. Соколова А.В. Макроэкономическая политика в условиях риска суверенного дефолта: дис. ... канд. экон. наук. М.: НИУ ВШЭ, 2015. [Электронный ресурс] URL: <https://www.hse.ru/data/2015/03/30/1095803131/dis%20So.pdf>.
21. Treasury Direct. Available at: <http://www.treasurydirect.gov>.
22. U.S. Department of the Treasury. Available at: <https://www.treasury.gov/resource-center/data-chart-center/IR-Position/Pages/12312015.aspx>.

References

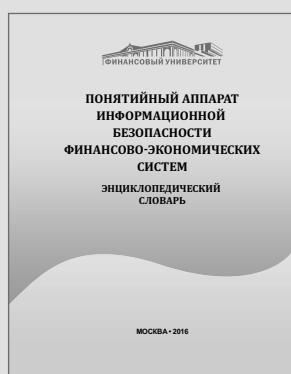
1. Ratnikov A., Tkachjov I. In the USA «has again earned» a ceiling of a public debt [V SShA snova «zarabotal» potolok gosudarstvennogo dolga]. *RBK*, 16.03.2015. Available at: <http://www.rbc.ru/finances/16/03/2015/5506e19b9a794724bb1b7614> (in Russian).
2. Bloomberg: Russia has got to the five of the countries with high probability of a default [Bloomberg: Rossiya popala v pjaterku stran s vysokoj verojatnost'ju defolta]. *VSESMI.RU*, 09.01.2015. Available at: <http://www.vsesmi.ru/news/8356823/13168018> (in Russian).
3. Shahova Ju. A. An assessment of sovereign risk with use of credit ratings in developing countries of the Central and Eastern Europe [Ocenka suverennoho riska s ispol'zovaniem kreditnyh rejtingov v razvivajushhihsja stranah Central'noj i Vostochnoj Evropy]. Moscow, NIU VShJe, 2013. Available at: <https://www.hse.ru/data/2013/06/21/1286711234/Shakhova%20Yulia%20VKR.pdf> (in Russian).
4. Iljushina M. History of defaults: not we the first, not we are the last [Istorija defoltov: ne my pervye, ne my poslednie]. *Rusbase*, 16.12.2014. Available at: <http://rusbase.com/news/its-your-default/> (in Russian).
5. History of defaults in the different countries [Istorija defoltov v raznyh stranah]. *RIA Novosti*, 17.10.2013. Available at: <http://ria.ru/spravka/20131017/970540638.html> (in Russian).
6. Principles of encouragement of responsible practice of sovereign crediting and borrowing [Principy pooshhrenija otvetstvennoj praktiki suverennoho kreditovaniya i zaimstvovaniya]. United Nations, UNCTAD, 10.01.2012. Available at: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/gdsddf2012misc1_ru.pdf (in Russian).
7. Jasin E., Gavrilencov E. About a problem of settlement of an external debt of Russia [O probleme uregulirovaniya vneshnego dolga Rossii]. *Economy Questions — Voprosy jekonomiki*, 1999, no. 5 (in Russian).
8. Sarkisjanc A. Russia in system of a world debt [Rossija v sisteme mirovogo dolga]. *Economy Questions — Voprosy jekonomiki*, 1999, no. 5 (in Russian).
9. Illarionov A. Burden of state [Bremja gosudarstva]. *Economy Questions — Voprosy jekonomiki*, 1996, no. 9 (in Russian).
10. Encyclopedia of a financial risk management [Jenciklopedija finansovogo risk-menedzhmenta]. 4-e izd., ispravlennoe i dopolnennoe / pod red. A.A. Lobanova, A.V. Chugunova. Moscow, Al'pina Biznes Buks, 2009 (in Russian).
11. Tkachjov I. Ukraine vs Greece: whose default will be the first [Ukraina vs Grecija: chej defolt budet pervym]. *RBK*, 03.06.2015. Available at: <http://www.rbc.ru/economics/03/06/2015/556effa99a794766614d61ba> (in Russian).



12. Shapran V., Blinov A. Defaults in language and in the heads [Defolty na jazyke i v golovah]. *Expert.ua*, 27.07.2009. Available at: <http://www.expert.ua/articles/7/0/7055> (in Russian).
13. Tot'mjanina K.M. Review of models of probability of a default [Obzor modelej verojatnosti defolta]. *Management of financial risks — Upravlenie fnansovymi riskami*, 2011, no. 1 (25), pp. 12–24 (in Russian).
14. Samiev P. Country ratings: new view [Stranovye rejtingi: novyj vzgljad]. Available at: http://raexpert.ru/ratings/sovereign_ratings/rating_need (in Russian).
15. Al'shanskij L. Whether the American default [Vozmozhen li amerikanskij defolt]. *Security market — Rynok cennyh bumag*, 2003, no. 5, pp.29–34 (in Russian).
16. Ratings of solvency of the sovereign government [Rejtingi kreditosposobnosti suverenogo pravitel'stva]. *Jekspert-RA*. Available at: http://raexpert.ru/ratings/sovereign_ratings/method (in Russian).
17. Ljadskaja K.L. Assessment of crisis vulnerability of the Russian economy in the context of the analysis of country risk [Ocenka krizisnoj ujazvimosti rossijskoj jekonomiki v kontekste analiza stranovogo riska]. Moscow, NIU VShJe, 2004. Available at: http://www.mirkin.ru/_docs/diplom05_001.pdf (in Russian).
18. Mezencev V.V. Value assessment of a credit default swap of corporate partners [Ocenka stoimosti kreditnogo defoltnogo svopa korporativnyh kontragentov: diss. kand. jekon. nauk]. Moscow, NIU VShJe, 2012 (in Russian).
19. Sergeev A.N. Modeling of an average assessment of probability of a default on the basis of ratings of the international agencies [Modelirovanie srednej ocenki verojatnosti defolta na osnove rejtingov mezhdunarodnyh agentstv]. *Vestnik TGU — Bulletin TGU*, 2011, no. 11 (103). Available at: <http://cyberleninka.ru/article/n/modelirovanie-sredney-otsenki-veroyatnosti-defolta-na-osnove-reytingov-mezhdunarodnyh-agentstv> (in Russian).
20. Sokolova A.V. Macroeconomic policy in the conditions of risk of a sovereign default. [Makroekonomicheskaja politika v uslovijah riska suverenogo defolta: diss. kand. jekon. nauk]. Moscow, NIU VShJe, 2015. Available at: <https://www.hse.ru/data/2015/03/30/1095803131/dis%20So.pdf> (in Russian).
21. Treasury Direct. Available at: <http://www.treasurydirect.gov>.
22. U. S. Department of the Treasure. Available at: <https://www.treasury.gov/resource-center/data-chart-center/IR-Position/Pages/12312015.aspx>.



КНИЖНАЯ ПОЛКА



Понятийный аппарат информационной безопасности финансово-экономических систем: энциклопедический словарь / сост. Г.О. Крылов, В.Л. Никитина. М.: Финансовый университет, 2016. 256 с.

ISBN 978-5-7942-1331-7

В словаре изложены основные понятия информационной безопасности финансово-экономических систем, связанные, в частности, со вступлением России во Всемирную торговую организацию и с необходимостью выполнения международных требований к информационной безопасности финансово-экономических систем.

Издание предназначено для бакалавров, магистрантов, аспирантов, а также для научных работников, преподавателей, сотрудников правоохранительных органов, изучающих проблемы информационной безопасности финансово-экономических систем.

При подготовке словаря использована СПС «Консультант Плюс». Публикуется в авторской редакции.



УДК 006.032:657(045)
JEL H83

Перспективы внедрения международных стандартов финансовой отчетности в национальные учетные системы

ДМИТРИЕВА ИРИНА МИХАЙЛОВНА,

д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры бухгалтерского учета и налогообложения РЭУ им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия

E-mail: dim280156@yandex.ru

Аннотация. В статье рассматриваются основные задачи и направления применения международных стандартов финансовой отчетности (МСФО); вопросы гармонизации и конвергенции отчетности; взаимосвязь МСФО и Общепринятых принципов бухгалтерского учета США (US GAAP). Раскрываются основные направления совместной работы Совета по МСФО и Совета по стандартам финансового учета США в области сближения стандартов, приводится ретроспектива событий и мероприятий по вопросам конвергенции отчетности. Проводится обзор основных направлений правительственной программы реформирования российского учета и отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности, приводятся примеры применения МСФО в отдельных странах. В целях дальнейшей реализации мероприятий в области перевода российского учета и отчетности на международные стандарты финансовой отчетности формулируются предложения в части совершенствования отдельных российских стандартов на основе МСФО и разработки новых стандартов.

Ключевые слова: отчетность, гармонизация, конвергенция, Международные стандарты финансовой отчетности, Общепринятые принципы бухгалтерского учета США.

The prospects for implementation of international financial reporting standards in the national accounting systems

I.M. DMITRIEVA,

Doctor of Economics, professor of the department of accounting and taxation of Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russia

Abstract. The article discusses the main tasks and directions of implementation of International financial reporting standards (IFRS); the issues of harmonization and convergence reporting; the relationship of IFRS and generally Accepted accounting principles (US GAAP). The article reveals the main directions of joint work of the IASB and financial accounting standards of the United States in the field of standards convergence, is a retrospective of events and activities on issues of convergence statements. Provides an overview of the main directions of the governmental program of reforming of the Russian accounting and reporting in accordance with International financial reporting standards, provides examples of the application of International financial reporting standards in individual countries. In order to further the implementation of activities in the field of translation of Russian accounting to International financial reporting standards proposals to



improve individual Russian standards based on International financial reporting standards and develop new standards.

Keywords: reporting, harmonization, convergence, International financial reporting standards, generally accepted accounting principles of the United States.

Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) призваны, как известно, решать три основные задачи:

- унифицировать и гармонизировать национальные системы учета и отчетности;
- обобщить практику применения наиболее развитых учетных мировых систем;
- совершенствовать процесс формирования финансовой отчетности.

В целях разработки универсальных стандартов в 2002 г. Совет по международным стандартам финансовой отчетности (СМСФО) и Совет по стандартам финансового учета США (*FASB*) начинают работу по сближению МСФО и *US GAAP* — общепринятых принципов бухгалтерского учета США. Следует отметить, что одним из приоритетов в своей деятельности Совет по МСФО объявил конвергенцию с *US GAAP*. В результате было подписано соглашение о партнерстве между Советом по МСФО и Советом по стандартам финансового учета США.

В профессиональной учетной среде для целей формирования отчетности некоторое время применялся принцип «постепенной гармонизации» стандартов разных стран с учетом интересов всех заинтересованных сторон. Однако на практике получалось, что одновременно существовало несколько разрешенных альтернативных подходов для всех основных циклов учета, когда одна и та же хозяйственная операция могла отражаться различными компаниями по-разному.

Достаточно общий подход к формированию отчетности вызывал обоснованные претензии со стороны заинтересованных пользователей информации. В этой связи Совет по МСФО в целях совершенствования процесса формирования отчетности с 90-х годов прошлого века вместо принципа «постепенной гармонизации» внедряет принцип конвергенции. Партнерство по конвергенции осуществляют две крупнейшие организации — Совет по МСФО и Совет по стандартам финансового учета США.

Международные стандарты финансовой отчетности как альтернативу *US GAAP* разрешила применять Комиссия по ценным бумагам США.

Комиссия приняла решение о том, что, начиная с отчетности за 2007 г., иностранные компании при осуществлении сделок на биржах США могут использовать МСФО для формирования отчетности без требования реконсильации, т.е. согласования с *US GAAP*. От компании, претендующей на отсутствие реконсильации с *US GAAP*, требуется заявление о том, что были использованы МСФО, опубликованные *IASB* (*International Accounting Standards Board*), при этом аудиторское заключение должно содержать аналогичную фразу [1].

Комиссия по ценным бумагам США выпустила для обсуждения документ, разрешающий американским компаниям использовать МСФО вместо *US GAAP*. Работа в рамках «Партнерства по конвергенции» между Советом по МСФО и Советом по стандартам финансового учета США включает такие основные мероприятия, как:

- взаимодействие совместных комитетов по Меморандуму от 2006 г.;
- проведение *IASB* и *FASB* совместного мониторинга основных проектов и разработки специальных краткосрочных проектов;
- функционирование специальных рабочих групп в целях решения отдельных вопросов, в частности по унификации признания выручки, арендных операций, обязательств и капитала и т.д. [2].

В результате проведенной совместной работы были разработаны два основных документа в области конвергенции: соглашение *Norwalk*, в соответствии с которым *FASB* и *IASB* будут добиваться максимально полной согласованности своих стандартов в будущей работе, и Меморандум о взаимопонимании между *FASB* и *IASB*.

В общем виде стратегия конвергенции заключается в последовательной замене наиболее проблемных и критикуемых стандартов в обеих системах новыми стандартами, а также в разработке так называемых общих стандартов с идентичными подходами при формировании отдельных показателей финансовой отчетности. Достигаться это должно путем выбора и применения наилучшего стандарта из действующих аналогичных стандартов в МСФО и *US GAAP*.



Примерами движения к применению МСФО являются такие *US GAAP*, как *SFAS 151* «Запасы», *SFAS 154* «Изменения в учете», *SFAS 153* «Обмен немонетарными активами».

Одновременно происходит и обратное движение от МСФО к *US GAAP*, что представляется вполне логичным в рамках совместной работы. Например, такие относительно новые стандарты МСФО, как *IFRS 3* «Объединение бизнеса», *IFRS 5* «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи, и прекращенная деятельность», *IFRS 8* «Операционные сегменты» используют принципы *US GAAP* [3–5].

К совместному завершению проекту следует отнести разработку стандартов по объединению бизнеса и консолидированной отчетности. Как известно, *IFRS 3* «Объединение бизнеса» и *IAS 27* «Консолидированная и отдельная финансовая отчетность» были выпущены в новой редакции в январе 2008 г., т.е. практически одновременно с соответствующими стандартами *US GAAP*.

В современных экономических условиях происходит активная трансформация стратегии конвергенции. Так, в июне 2010 г. Совет по международным стандартам финансовой отчетности и Совет по стандартам финансового учета США внесли изменения в стратегию конвергенции. Вызвано это обстоятельство тем, что в течение 2010 г. планировалось к выпуску достаточно большое количество проектов стандартов и разъяснений к ним. В этой связи Совет по МСФО выпустил так называемый рабочий план, в котором определена приоритетность отдельных проектов, например в отношении финансовых инструментов, признания выручки и арендных операций. Одновременно были скорректированы сроки реализации других проектов. Было согласовано совместное решение и по объему, а именно — выпустить не более четырех существенных или сложных проектов стандартов в течение одного квартала.

В 2011 г. Совет по международным стандартам финансовой отчетности и Совет по стандартам финансового учета США продлили срок реализации основных проектов стандартов в целях передачи информации заинтересованным сторонам и рассмотрения их отзывов по предварительным решениям. Реализация данных проектов была завершена в 2012 г.

В настоящее время существуют четыре основные формы применения Международных стандартов финансовой отчетности:

1. Применение МСФО в качестве национальных стандартов (Арабские Эмираты, Австралия,

Великобритания, Германия, Гонконг, Италия и другие страны).

2. Применение МСФО обязательно для некоторых публичных компаний (Беларусь, Канада, Израиль, Россия и другие страны).

3. Применение МСФО вместо национальных стандартов в добровольном порядке (Индия, Япония, Нидерланды и другие страны).

4. Применение МСФО вместо национальных стандартов не разрешено (Индонезия, Малайзия, Тайвань, США и другие страны).

В области внедрения МСФО на национальных уровнях на современном этапе можно выделить следующие основные подходы:

- прямое внедрение МСФО в качестве национальных стандартов;
- проведение работ по признанию национальных стандартов эквивалентными МСФО;
- конвергенция национальных стандартов с МСФО;
- разработка новых национальных стандартов в направлении их соответствия МСФО;
- одобрение применения МСФО для некоторых компаний.

В России целью реформирования системы бухгалтерского учета и отчетности является приведение национальной системы бухгалтерского учета в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами финансовой отчетности.

Задачи реформирования национального учета и отчетности заключаются в следующем:

- формирование системы стандартов учета и отчетности, обеспечивающей полезной информацией пользователей, в первую очередь инвесторов;
- обеспечение взаимосвязи реформы бухгалтерского учета в России с основными тенденциями формирования стандартов на международном уровне;
- оказание методической помощи организациям в понимании и внедрении реформированной модели бухгалтерского учета.

В соответствии с постановлением Правительства РФ от 06.03.1998 № 283 в качестве основы реформирования отечественного учета, как известно, были выбраны Международные стандарты финансовой отчетности. В ходе выполнения правительственной программы проводился комплекс мероприятий по реформированию российского учета и отчетности в соответствии с МСФО. На текущем этапе реформирования был принят Федеральный закон



от 06.12.2011 № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете», утверждены новые и усовершенствованы действующие положения (стандарты) по бухгалтерскому учету, модернизированы план счетов бухгалтерского учета и формы бухгалтерской отчетности.

В декабре 2011 г. были опубликованы и начали вступать в силу на территории России Международные стандарты финансовой отчетности и разъяснения к ним в соответствии с приказом Минфина РФ от 25.11.2011 № 160-н. После вступления в силу МСФО организации, начиная с 2012 г., должны представлять и публиковать консолидированную финансовую отчетность по МСФО.

В качестве ближайших перспектив в области перехода российской системы учета и отчетности на МСФО следует разработать общую концептуальную модель формирования российской финансовой отчетности. В основу данной модели должно быть положено правило устранения различий в применении базовых учетных принципов в российской и международной системах формирования отчетности.

В целях дальнейшего формирования системы национальных стандартов следует разработать и

утвердить такие документы, как: Положение по бухгалтерскому учету «Учет аренды» на основе IAS 17 «Аренда», Положение по бухгалтерскому учету «Учет вознаграждений работникам» на основе IAS 19 «Вознаграждения работникам», Положение по бухгалтерскому учету «Учет доходов» на основе IFRS 15 «Выручка». Кроме того, необходимо согласовать отдельные положения МСФО с требованиями Гражданского и Налогового кодексов РФ в части признания в отчетности отдельных хозяйственных операций.

Наконец, насущным требованием в условиях внедрения МСФО в российскую практику становится необходимость разработки методических указаний и разъяснений для учетных служб наиболее сложных вопросов применения МСФО.

В современных условиях в Правительством РФ была поставлена задача по повышению прозрачности и инвестиционной привлекательности российской экономики. Одним из важнейших факторов повышения инвестиционной привлекательности российских организаций должно стать совершенствование бухгалтерского учета и формирование отчетности на основе МСФО.

Литература

1. Дмитриева И.М. Финансовый и управленческий учет в условиях перехода на МСФО. Теория и практика: монография. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014.
2. Гетьман В.Г. Современные взгляды на бухгалтерский учет и его проблемы // Международный бухгалтерский учет. 2012. № 29.
3. Официальный сайт Министерства финансов РФ. 2012. [Электронный ресурс] URL: <http://www1.minfin.ru/ru/accounting/accounting/legislation/positions>.
4. Официальный сайт Совета по Международным стандартам финансовой отчетности (IASB). [Электронный ресурс] URL: <http://www.iasb.org>.
5. Официальный сайт Организации по Международным стандартам финансовой отчетности (IFRS Foundation). [Электронный ресурс] URL: <http://www.ifrs.org>.

References

1. Dmitrieva I.M. Financial and managerial accounting in the conditions of transition to IFRS. Theory and practice: monograph [Finansovyy i upravlencheskiy uchet v usloviyah perehoda na MSFO. Teorija i praktika: monografija]. Moscow, JUNITI-DANA, 2014 (in Russian).
2. Get'man V.G. Modern views on financial accounting and its problems [Sovremennye vzgljady na buhgalterskiy uchet i ego problem]. *International accounting — Mezhdunarodnyj buhgalterskiy uchet*, 2012, no. 29 (in Russian).
3. Official site of the Ministry of Finance of the Russian Federation. 2012 [Oficial'nyj sajt Ministerstva finansov RF]. 2012. Available at: <http://www1.minfin.ru/ru/accounting/accounting/legislation/positions> (in Russian).
4. Official site of Council for International accounting standards (IASB) [Oficial'nyj sajt Soveta po Mezhdunarodnym standartam finansovoj otchetnosti (IASB)]. Available at: <http://www.iasb.org> (in Russian).
5. Official site of the International Standards Body of the financial reporting (IFRS Foundation) [Oficial'nyj sajt Organizacii po Mezhdunarodnym standartam finansovoj otchetnosti (IFRS Foundation)]. Available at: <http://www.ifrs.org> (in Russian).



УДК 336.713
JEL G21

Private banking и конкурентные преимущества российских средних банков

МИХЕЕВ СЕРГЕЙ СТАНИСЛАВОВИЧ,

председатель правления Русского трастового банка (РТБ), Москва, Россия

E-mail: miheev@kb-rtb.ru

СБРУЙКИНА МИЛЕНА ВАЛЕНТИНОВНА,

директор по развитию Русского трастового банка (РТБ), Москва, Россия

E-mail: Sbryikina@kb-rtb.ru

УСПЕНСКИЙ ВЛАДИМИР АНАТОЛЬЕВИЧ,

канд. экон. наук, доцент, Департамент экономической теории

Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия

E-mail: wowaus@skypoint.ru

Аннотация. Статья написана практиками российского банковского бизнеса. Обсуждаются негативные тенденции в развитии средних банков в РФ. Основной способ переломить ситуацию авторы видят в использовании главного потенциального конкурентного преимущества средних банков — высокой гибкости. Средним банкам желательно выбирать сферы деятельности, в которых гибкость является стратегической необходимостью. Одна из наиболее привлекательных сфер — персональное банковское обслуживание (*Private banking*). В статье доказывается, что активная работа с основными категориями состоятельных клиентов (по международной терминологии — *HNWI* и особенно менее богатых из них — *NWB*) будет способствовать как усилению конкурентных позиций самих средних банков, так и стабилизации экономической базы существования всего среднего класса России.

Ключевые слова: малые и средние банки, стратегическая гибкость, *Private banking*, *NWB*, средний класс.

“Private banking” and competitive advantages of Russian medium-sized banks

S. S. MIKHEYEV,

Chairman of the Board of Russian Trust Bank (RTB), Moscow, Russia

E-mail: miheev@kb-rtb.ru

M. V. SBRUYKINA,

Development Director of Russian Trust Bank (RTB), Moscow, Russia

E-mail: Sbryikina@kb-rtb.ru

V. A. USPENSKY,

PhD in Economics, Associate Professor of the Economic theory Department of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

E-mail: wowaus@skypoint.ru

Abstract. Article is written by experts of the Russian banking sector and discusses the negative trends in the development of medium-sized banks in the Russian Federation. The main way to reverse the situation that the authors see potential in, is the use of the main competitive advantage of medium-sized banks — high flexibility. For medium-sized banks, it is desirable to choose the sphere of activity in which flexibility is a strategic necessity. One of the most attractive areas — Private Banking. It is proved that the active work with the main categories of wealthy clients (international language — HNWI and especially the less affluent ones — NWB) will contribute to a strengthening of the competitive position themselves medium-sized banks and stabilize the economic base of the entire existence of the middle class in Russia.

Keywords: small and medium-sized banks, strategic flexibility, Private Banking, NWB, the middle class.

Российские средние банки: проблема выживания

Российская банковская сфера невелика по размеру. Общее количество банковских учреждений не достигает и тысячи. Для сравнения, количество кредитных учреждений в США намного превышает 10 тыс., а вместе с небанковскими учреждениями их уже больше 15 тыс. Большое число банков позволяет внимательнее относиться к потребностям клиентов и тщательно отслеживать возникающие у них проблемы. Абсолютное большинство выполняющих эту функцию американских банков относятся к числу малых или средних.

Между тем в России активно идут (и, по-видимому, поддерживаются сверху) концентрационные процессы, хотя у крупных банков нет ни желания, ни соответствующего количества квалифицированных сотрудников, чтобы работать с мелким и средним бизнесом, с их мелкими потребностями. Вряд ли в российской экономике меньше подлежащих скорейшему разрешению проблем, чем в американской. Тем не менее число банковских учреждений год от года падает. Конечно, меньшее число банков легче поставить под контроль, что в нынешних условиях представляется немаловажным. Но ведь проблемы, которые функционально должен решать средний банковский бизнес, в экономике остаются!

Даже теоретики еще не пришли к окончательному выводу, к какому типу рыночной структуры отнести современный российский банковский сектор, в частности те сегменты, где сосредоточены основные сферы интересов коммерческих банков [1]. Если это монополистическая конкуренция, необходим один подход и соответствующий вид работы регулятора. Если широкая олигополия, в рамках которой господствуют гиганты, но на подчиненных ролях вполне уютно чувствуют себя небольшие и даже мелкие бан-

ки, — это другой подход и соответственно другой тип организации работы. Наконец, очевидно, что совсем иной, неблагоприятный вариант представляет собой дрейф рынка к узкой олигополии с неизбежным в этом случае ростом монополистических злоупотреблений. Его необходимо предотвратить, не допустив снижения числа малых и средних банков ниже критической величины, даже если для этого понадобится радикальное изменение экономической политики [2].

Не дожидаясь решения теоретиками всего комплекса задач и соответствующего (как хочется надеяться) изменения государственной политики, средний банковский бизнес должен всерьез думать о совершенствовании работы с клиентами в тех условиях, которые есть. С точки зрения практиков, основным конкурентным преимуществом банков некрупных размеров является гибкость. Именно ее целесообразно положить в основу стратегии, которую необходимо последовательно проводить во всех сферах деятельности.

Начнем с малого. Как известно, в крупных городах-мегаполисах, например в Москве, поездка руководителя или сотрудника фирмы (бухгалтера) в банк просто для подачи платежных документов для осуществления расчетов может занимать 3–4 часа (автомобильные пробки и т.п.). И это — в самое нужное и ценное время операционного дня! Кроме того, только в идеале или, по крайней мере, редко бывает, что сотрудник вернулся и сразу же приступил к работе. На практике же в таких ситуациях пропадает весь рабочий день: вернувшийся сотрудник устал и работать практически не в состоянии. Он может только пить кофе и обсуждать жизненные проблемы с другими сотрудниками (отвлекая их!).

Решение состоит в том, чтобы проявить гибкость. Коммерческий банк вполне может пролонгировать обслуживание юридических лиц до 22.00 или даже до 23.00. Клиенты будут очень до-

вольны. Отдавая себе отчет, что в это время суток их платеж никуда не уйдет, они отлично понимают, что завтра утром их платеж будет произведен в первую очередь, и им уже не придется тратить драгоценное время на ожидание в автомобильных пробках. К тому же вечером поездка в банк займет существенно меньше времени. Для банка же цена гибкости минимальна. Вполне хватит одного операциониста на всех юридических лиц. К тому же вероятно экономия на затратах по продвижению: клиент обязательно расскажет об этом своим партнерам по бизнесу, которые, без сомнения, заинтересуются удобной и необычной услугой банка.

Разумеется, надо помнить и об обслуживании клиентов онлайн. И для банка, и для клиентов это очень привлекательная и малозатратная форма обслуживания. Конечно, какие-то одно-разовые хлопоты необходимы (получение электронной подписи и т.п.). Однако все эти хлопоты сегодня занимают максимум 3–4 часа. Зато потом, без сомнения, все с лихвой окупится.

Целесообразно обратить внимание клиентов на необходимость работы с рисками, точнее, на проблему управления рисками. Вне зоны риска работать нельзя. Отказ от рисков — то же самое, что отказ от сделки [3]. Риск и прибыль находятся в прямой зависимости: чем выше предполагаемые риски, тем больше ожидаемая прибыль. Не следует бояться рисков, но управлять ими нужно обязательно. Тем не менее не все руководители небольших структур понимают значение риск-менеджмента. И здесь гибкость банка должна проявиться в подстройке под уровень осведомленности клиента.

Так, простейшие формы управления рисками, например страхование, общеизвестны. А вот диверсификация рисков нуждается в пояснении. Клиенту нужно объяснить принцип отрицательной корреляции, что нельзя инвестировать в сходные или однотипные сделки. Иначе в случае неблагоприятного развития событий убытки начнут наступать со всех сторон. Практика показывает, что при индивидуальной работе среднего банка с клиентом у последнего быстро развивается понимание, что деньги надежнее вкладывать в разнонаправленные сделки, тогда возможные убытки по одной сделке будут окупаться прибылями по другой.

Консалтинг — вообще нужная и высоко ценяемая клиентами банковская услуга. Если квалифи-

кация сотрудников банка позволяет, то консалтинг, без сомнения, нужно включать в комплекс продвигаемых услуг клиентам. Исключение составляют только вопросы оптимизации налогообложения. По вопросам уплаты налогов клиентов лучше не консультировать, даже несмотря на их просьбы.

***Private banking* – бизнес, в котором гибкость обязательна**

Примеры конкурентных преимуществ, которые создает гибкость, проявляемая даже в мелочах, легко продолжить. И средние банки, не отягощенные, в отличие от своих гигантских собратьев, бюрократизмом и зарегулированностью поведения, могут и должны ее проявлять. Тем не менее наиболее перспективной представляется не просто гибкость, проявляемая при проведении стандартных операций, а стратегический выбор такой сферы деятельности, где гибкость является ключевым звеном цепочки создания ценности (*value chain*) для потребителя.

В этой связи уместно более подробно обсудить персональное банковское обслуживание — *Private banking*. Действительно, как может небольшой или средний коммерческий банк конкурировать с крупными, обладающими огромными финансовыми средствами и возможностями структурами? Видимо, преимущество он скорее получит там, где необходим индивидуальный подход к обслуживанию клиентов. А именно при управлении личными капиталами очень обеспеченных людей. Успех здесь обеспечивает гибкость, разумеется, если она сочетается с активным внедрением новых инновационных и высокотехнологичных методов.

Для начала определимся с аудиторией *Private banking*: принято считать, что это частные лица, обладающие капиталом от 1 млн долл. США. Впрочем, в российской действительности эти границы начинаются много ниже — от 10 млн руб. Под капиталом в данном случае подразумевается суммарная стоимость активов, приносящих доходы. Это может быть как бизнес, которым владеет человек, так и ценные бумаги, недвижимость и другие активы. Обычно используется общепринятая международная система классификации клиентов, и *Private banking* предназначен для нескольких сегментов потенциальных потребителей.

Ключевой сегмент аудиторией *Private banking* — это *HNWI (high-net-worth individuals)*, частные



клиенты, обладающие капиталом от 1 до 10 млн долл. США. По данным регулярно проводимого консалтинговой компанией *Cap Gemini* и банком *Merrill Lynch* исследования *World Wealth Report*, на 2014 г. таких насчитывается в мире более 12 млн человек; 4 млн из них — резиденты европейских стран, в том числе России. Для Российской Федерации объем аудитории *HNWI* исследование оценивает в 200 тыс. человек [5].

Постоянно увеличивающееся количество клиентов сегмента *HNWI* вызвало в прошлом десятилетии необходимость его более дробной сегментации. Был выделен новый сегмент *UHNWI* (*ultra-high-net-worth individuals*), включивший клиентов с суммарной стоимостью активов свыше 30 млн долл. США. Это своего рода суперпремиальный сегмент внутри премиального сегмента клиентов. В Европе (включая Россию) насчитывается 53 тыс. *UHNWI*.

Дополнительно маркетологи выделили и «нижний премиальный сегмент» *NWB* (*net wealth builders*), куда относят семьи, владеющие активами от 100 тыс. до 2 млн долл. США. По показателю динамики накопления эти «менее богатые» семьи — самая быстрорастущая доходная страта населения. Их совокупное состояние оценивается в 88 трлн долл. США, а к 2020 г., по оценкам журнала *The Economist*, оно достигнет 145 трлн. В России около 1,32 млн «новых состоятельных» семей, об этом сообщает журнал *SPEARS* [6].

Эта маркетинговая конструкция несет в своей основе довольно простые идеи: семьи и индивидуальные клиенты с определенным объемом дохода ведут себя в пространстве финансового рынка по-разному. Соответственно банки стремятся тщательно изучить интересы каждой из этих групп для формирования адекватной их целям линейки предложений. При этом выясняется, что банки разных размеров могут опереться в решении этой задачи на разные конкурентные преимущества. Опыт отечественного рынка показывает, что достойное место на рынке *Private banking* могут занять и средние банки.

Российский рынок услуг в сегменте *Private banking* появился сравнительно недавно. Индивидуальные банковские услуги для частных лиц, владеющих крупным капиталом, стали востребованы нашими соотечественниками в конце 1990-х, когда зарабатывались первые крупные состояния. Происхождение этих капиталов не позволяло их владельцам пользоваться услугами

европейских и американских банков для состоятельных людей. А такой инструмент, как сохранение капитала путем размещения его в активы за рубежом, не имел в то время широкого распространения. И тогда рынок банковских услуг для состоятельных клиентов начал формироваться в России с учетом всех местных особенностей и аудитории клиентов. Вначале это происходило на базе крупных частных банков, таких как Банк «Империал» или «Инкомбанк», например.

Потом подразделения, обслуживающие состоятельных клиентов, появились в крупных государственных банках. И лишь позднее, в середине нулевых годов, в России появились первые банки, специализирующиеся именно на частном обслуживании. По размерам специализированные банки обычно невелики, зато полностью сосредоточены именно на услугах *Private banking*.

В стрессовые годы начала экономических кризисов (2008–2014 гг.) рынок *Private banking* пережил еще один виток роста популярности. Отчасти это произошло потому, что поворот экономики от роста к падению вынудил банки искать новые аудитории в связи со снижением интереса со стороны розничных клиентов, которые были драйвером роста в благоприятные годы. Отчасти — по причинам общеэкономического характера, связанным и с привлекательностью состоятельных клиентов для банков. Но и сегодня рынок *Private banking* сохраняет потенциал роста, который, на наш взгляд, может стать новым драйвером для развития малых и средних банков. Попробуем разобраться, кто и как сможет воспользоваться этим драйвером.

Шанс для российских средних банков

Социально-экономический портрет потребителей услуг *Private banking* для России не совпадает с мировым. Это неизбежное следствие молодости рынка и структурных особенностей российской экономики. Страновые особенности и риски сформировали нестандартный профиль рынка и позволили многим экспертам сомневаться в его перспективах (если не в существовании рынка *Private banking* в РФ вообще).

Действительно, европейские и американские клиенты имеют по большей части длительную историю взаимоотношений с банками. В первую очередь для них характерна высокая степень доверия к финансовым институтам, отсутствующая



у российских потребителей банковских услуг. Низкая степень доверия и, как следствие, короткий горизонт планирования — один из важных негативных факторов для банковского бизнеса, рассчитанного на длительные коммуникации. Но, к сожалению, завоевать доверие клиентов непросто, особенно когда речь идет о состоятельных людях. А в текущих экономических и политических условиях эта задача малодостижима и на среднесрочном горизонте планирования. Поэтому банкам приходится строить взаимоотношения с клиентами, исходя из имеющихся параметров и потребностей.

Задача, которую ставят перед собой потенциальные клиенты услуг *Private banking* в России, чаще всего формулируется таким образом: как выбрать банк, управляющий нашим капиталом, в ситуации, когда мы не доверяем банковской системе в целом, но понимаем, что деньги должны работать (или, как минимум, нужно их сохранить)? По нашему опыту, популярных вариантов решения два. Первый: вы находите владельца банка по рекомендации знакомых, и ваше доверие основывается на его личных гарантиях. Второй: вы ориентируетесь на известный принцип «слишком велик, чтобы ему позволили разориться» (*too big to fail*) и отдаете свои средства крупному игроку. Оба варианта активно используются в России. Первый вообще широко распространен в сообществах с не совсем устоявшейся и/или часто меняющейся институциональной средой. Не исключение и наша страна, где личные отношения играют большую стабилизирующую роль. Вторым вариантом мотивации также применим в России: вспомним помощь государства АвтоВАЗу, Банку Москвы и т.д. Как раз он и породил описанные выше «офисы для состоятельных клиентов» в крупных банках.

Вначале российские представители верхнего доходного сегмента были мало осведомлены о возможных вариантах управления капиталом и предпочитали наиболее понятные способы сохранения денег — банковские депозиты и недвижимость. Закономерно, что до кризиса 2008 г. российский вариант *Private banking* предлагал клиентам различные варианты инвестиций и сохранения капитала: открытие счетов за рубежом, вклады с повышенной ставкой, инвестиции в ценные бумаги, создание семейных трастовых фондов и т.п.

Вкус новизны, повышение лояльности западных банков к крупным российским капиталам, привлекаемым их российскими коллегами, и дополнительные преимущества в виде консьерж-сервиса, услуг доступа в бизнес-залы аэропортов, различные иные бонусы — все это позволяло банкам привлекать достаточный объем средств клиентов без дополнительных усилий.

Кризис 2008 г. значительно усложнил ситуацию. На едва сформировавшемся рынке снова практически обнулится уровень доверия к финансовым институтам. Многие клиенты понесли большие потери от биржевых операций. На первый план вышла задача сохранения капитала, а не его доходность. Состоятельные клиенты в поисках «тихой гавани» обратились к западным банкам. Российские банки начали искать новые пути сотрудничества с европейскими финансовыми институтами, чтобы предложить клиентам услуги сохранения капитала, а в дальнейшем и укрепить взаимоотношения с такими клиентами, показав им хорошие результаты реализации поставленных задач и еще более индивидуальный подход в обслуживании.

После известных политических событий, однако, аллокацию капитала на западных рынках усложнило ужесточение регулирования вопросов происхождения и чистоты капиталов. Государственное регулирование в отношении банков изменилось также в результате принятия национальными правительствами и международными организациями жестких мер в отношении отмывания капиталов, а его последствия в наибольшей степени коснулись «новых» денег из развивающихся стран. Зарубежные банки были вынуждены собирать о клиентах максимум информации и тщательно проверять источники доходов. Прежде доброжелательный, открытый и лояльный европейский банковский сектор начал использовать по отношению к нашим клиентам презумпцию виновности.

Российские клиенты по возможности старались закрепиться в Европе, но не всем это удалось. Кроме того, низкая или даже отрицательная доходность, предлагаемая надежными европейскими банками, не устраивала российских состоятельных клиентов, и через какое-то время они снова обратили внимание на наши банки, предлагающие привлекательные инструменты повышения доходности капитала.

В итоге после описанного ужесточения финансового климата клиенты уровня *HNWI* стали



более требовательными по отношению к предложенным банком стратегиям, закономерно ожидая индивидуальных решений вместо шаблонных продуктов и гарантий сохранения капитала. Это был один из наиболее позитивных эффектов кризисной ситуации — разворот *Private banking* в России от позиции «слушать пожелания клиента и выполнять их» к позиции «изучать потребности и рекомендовать план действий». После кризиса общение банков с клиентами перестало быть односторонним. Под давлением потери части клиентов банки сформировали более цивилизованный и профессиональный подход к оказанию услуг, а клиенты получили более высокий уровень обслуживания.

Разочарование клиентской базы *HNWI* в неповоротливости крупных банков стало благотворным фактором роста для менее крупных игроков рынка услуг *Private banking*, основное преимущество которых — гибкость и большая свобода инвестиционных консультантов при принятии решений. Этот тренд не был специфически русским. Например, небольшой инвестиционный бутик *London&Capital*, специализирующийся на управлении частным капиталом (*wealth management*), по итогам 2009 г. отчитался о двукратном росте клиентской базы *HNWI*. Значительная часть новых клиентов *London&Capital* ранее обслуживалась мировыми грандами рынка, такими как крупнейшие швейцарские банки *UBS* или *Credit Suisse*.

Громкое имя перестало быть знаком качества и гарантии надежности вложений. Получается, что небольшие банки оказались в выигрышном положении. Они могут предложить клиентам более индивидуализированный подход к решению любой задачи, предоставить персонально ориентированный продукт, они готовы к сотрудничеству больше, нежели крупные банки, заинтересованные скорее в некоем конвейере обслуживания клиентов. К сожалению, даже состоятельные клиенты попадают в этот конвейер, и именно они активнее всего не хотят им пользоваться. Такая ситуация способствует развитию услуг *Private banking* и вполне может помочь развитию небольших банков, являясь очевидной нишей для них.

Дополнительный вызов, который сложившаяся ситуация предлагает небольшим банкам, — необходимость адаптации технологий обслуживания розницы, их перестройка под нужды и потребно-

сти состоятельных клиентов. По сути, банки должны модифицировать все бизнес-процессы обслуживания, ранее созданные для обычных людей со средним и небольшим доходом, и сделать их привлекательными и удобными для тех, кто привык получать самое лучшее обслуживание, т.е. для привилегированных клиентов. От того, смогут ли банки достойно справиться с этой задачей, зависит и будущее *Private banking*, и будущее самих средних банков. Победит тот, кто лучше и быстрее адаптируется к новым условиям и сможет удовлетворить потребности состоятельных клиентов.

По нашим наблюдениям, другим важным трендом развития банковских услуг в сегменте *Private banking* является разрушение стереотипа о том, что данная услуга предназначена для миллионеров. Этот стереотип и сейчас является достаточно распространенным, но все меньше соответствует действительности. Банки готовы предлагать индивидуализированные продукты для клиентов, чье состояние измеряется не миллионами долларов, но миллионами рублей.

Свидетельством этого отчасти может быть факт территориальной экспансии услуг за последние пять лет. Регионы, которые ранее не привлекали внимания банкиров в сегменте *Private banking*, получили доступ к услугам, по меньшей мере, крупных банков, имеющих соответствующие подразделения. «Сбербанк Первый» открыл представительства в 110 городах России, его региональная сеть насчитывает 156 офисов. ВТБ24 запустил услуги *Private banking* в 21 регионе страны, Газпромбанк — в 11. Теперь очередь за малыми и средними банками, которые сфокусируются на стратегии развития услуг для состоятельных клиентов.

При этом необходимо отметить, что открытие офисов в регионах не является единственной возможностью привлечения клиентов. В условиях развития дистанционных технологий обслуживания, которые как раз всегда более предпочтительны для состоятельных клиентов, практически любой банк может построить эффективный канал обслуживания без существенного увеличения сети региональных офисов. И это безусловное преимущество для развития *Private banking* небольшими банками, желающими привлечь состоятельных клиентов из российских регионов.

Банки заинтересованы в аудитории *HNWI* для расширения клиентской базы и увеличения



комиссионной доходности операций. Наиболее привлекательный сегмент ультрасостоятельных клиентов уже относительно упорядочен и структурирован благодаря имеющемуся опыту развития отношений. Следующим привлекательным сегментом являются люди, располагающие меньшими активами, но не менее заинтересованные в услугах личного финансового планирования и управления капиталом. В общенациональных же масштабах эта, казалось бы, узкобанковская задача вырастает, как легко понять, до размеров проблемы формирования устойчивого материального базиса всего российского среднего класса. В России никогда не будет среднего класса, если заработанные успешными людьми деньги не станут основой устойчивого многопоколенного богатства их семей.

И в этом деле у небольших банков тоже есть преимущество. Выбирая банк для управления капиталом, стоит иметь в виду, что порог объема капитала, с которого начинается индивидуальная работа с клиентом, выше у крупных банков. Для клиента плата за бренд заключается не только в ценовом ограничении входа в услугу, но и в необходимости подчинить свои запросы стандартизованным, масштабируемым продуктам банка-гиганта. Специфика банковской практики в России — высокая централизация, сложность делегирования решений о предоставлении тех или иных условий в подразделения. Значит, небольшие банки и здесь имеют фору в виде более гибких требований к объему капитала и большей мобильности при формировании предложений по банковским продуктам.

И снова небольшие банки противопоставляют масштабу крупных игроков гибкость и оперативность принятия решений. В федеральных банках любое отступление от правил требует в разы больше времени, а при массовом использовании вообще грозит дезорганизацией работы. Поэтому «федеральный» *Private banking* с трудом позволяет даже состоятельному клиенту внесение изменений в заранее утвержденные продукты.

Мы считаем, что основная конкурентная борьба крупных игроков в ближайшие годы будет разворачиваться за российский субпремиальный сегмент аудитории (русский аналог *NWB*) — частных лиц и их семьи, с активами 5–10 млн руб., прибыльность работы с которыми сравнительно ниже, чем с самыми богатыми. Однако именно здесь банк может успешно применять гибкие

стандартизованные решения, обеспечивая клиентам бонус в виде персонального менеджера и набор «статусных» услуг, ранее предоставлявшихся исключительно *HNWI*.

При этом малые и средние банки также могут попытаться привлечь эту аудиторию, опираясь на свои достижения в области индивидуального обслуживания клиентов. Фактически такой премиальный пакет включает льготные ставки на основные банковские услуги: вклады, переводы, обмен валют, банковские карты. С внедрением дистанционного банковского обслуживания, позволяющего клиенту совершать все необходимые регулярные операции самостоятельно, персональный менеджер становится стратегическим помощником клиента, осуществляя решение возникающих коммуникационных и технических проблем, например оформления документов внутри банка, ускорения процессов в случае необходимости.

Премиальный пакет услуг, строго говоря, не является услугой *Private banking*, скорее, это сервисная надстройка над обычной клиентской практикой банка. Однако его привлекательность для аудитории и высокая доходность для банка при достижении определенного объема премиальных клиентов — свидетельство того, что в ближайшем будущем *NWB* (или премиальный сегмент) станет для банков крайне привлекательной и перспективной аудиторией.

Отдельно стоит отметить, что в сегменте *Private banking* банки часто уделяют внимание условно сопутствующим услугам, пытаясь создать некую клубную систему для состоятельных клиентов, включающую определенный набор услуг категории люкс. Как правило, это атрибуты «люксового» образа жизни, предлагаемые партнерами банков в рамках различных программ привилегий, — аренда яхт, джетов, круглосуточный ассистанс по любым вопросам, возникающим у клиента. Этот набор сейчас также претерпевает изменения в связи с расширением сегмента привлекаемых клиентов. Но программы привилегий есть и у небольших банков, поэтому сами по себе они не являются конкурентным преимуществом, а лишь приятно дополняют собственно банковские услуги.

Резюмируя, хотим отметить, что развитие банковского бизнеса в целом и сегмента *Private banking* в частности, неразрывно связано с экономической ситуацией в стране, и трудные време-



на, безусловно, отражаются на банках, их продуктах и услугах. В этой ситуации банки вынуждены искать новые инструменты для привлечения клиентов, разрабатывать новые механизмы для повышения привлекательности своих услуг и прокладывать новые пути развития. За прошедшие с возникновения в России свободного рынка 25 лет мы имели возможность наблюдать, как банковская система проходила несколько значимых системных кризисов. Но можно констатировать, что даже самые сложные цели достижимы.

Наш опыт показывает, что любой кризис действительно представляет собой не только

опасность, но и возможность. Поэтому сегодня крайне важно, как именно банки воспримут очередную вызов и смогут ли адаптироваться к новым условиям, освоить новые ниши, чтобы выйти из кризиса, став сильнее и приобретая бесценный опыт модернизации. Нам видится, что развитие услуг в сегменте *Private banking* вполне может стать одним из инструментов, который позволит средним банкам найти свой путь и стать драйвером роста не только для них самих, но и для экономики в целом. Ведь в рыночных условиях сильной экономики без сильного среднего класса не бывает.

Литература

1. Лаврушин О.И. Оптимизация структуры банковской системы России. М.: КноРус, 2016.
2. Поздышев В.А. Развитие банковского регулирования в России в 2015 году // Деньги и кредит. 2015. № 1.
3. Успенский В.А. Бизнес-проблема: управление риском // Финансы и кредит. 2004. № 7 (145). С. 43–49.
4. Лаврушин О.И. Новые модели банковской деятельности в современной экономике. М.: КноРус, 2015.
5. World Wealth Report 2015. [Электронный ресурс] URL: <https://www.worldwealthreport.com>.
6. Пора богатеть // SPEAR'S Russia. 2015. № 5 (48). [Электронный ресурс] URL: <http://pbwm.ru/articles/pora-bogatet--2>.

References

1. Lavrushin O.I. Optimization of structure of a banking system of Russia [Optimizacija struktury bankovskoj sistemy Rossii]. Moscow, KnoRus, 2016 (in Russian).
2. Pozdyshev V.A. Development of bank regulation in Russia in 2015 [Razvitie bankovskogo regulirovanija v Rossii v 2015 godu]. *Money and credit – Den'gi i kredit*, 2015, no. 1 (in Russian).
3. Uspenskij V.A. Business problem: management of risk [Biznes-problema: upravlenie riskom]. *Finance and credit – Finansy i kredit*, 2004, no. 7 (145), pp. 43–49 (in Russian).
4. Lavrushin O.I. New models of banking activity in modern economy [Novye modeli bankovskoj dejatel'nosti v sovremennoj jekonomike]. Moscow, KnoRus, 2015 (in Russian).
5. World Wealth Report 2015. Available at: <https://www.worldwealthreport.com>.
6. It is time to grow rich [Pora bogatet']. *SPEAR'S Russia*, 2015, no. 5 (48). Available at: <http://pbwm.ru/articles/pora-bogatet--2> (in Russian).

III Международный
форум Финансового
университета



ЛОВУШКА
«НОВОЙ НОРМАЛЬНОСТИ»

22-24 НОЯБРЯ 2016, МОСКВА



УДК 004:33(075.8)
JEL G21

Трансфертное управление ресурсами банка как элемент интегрированной системы финансового менеджмента: подходы к автоматизации

МОРОЗОВА ОЛЬГА АНАТОЛЬЕВНА,

канд. техн. наук, доцент кафедры «Бизнес-информатика» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия

E-mail: oamorozova@fa.ru

Аннотация. Трансфертные цены используются банками чаще всего в качестве компонента системы внутреннего хозрасчета для контроля эффективности работы подразделений. Однако потенциальная мощность методики трансфертного ценообразования позволяет распространить ее более широкий спектр задач, включающий управление прибыльностью, ликвидностью и рисками. Интерес к данным вопросам со стороны финансовых организаций во многом спровоцирован текущей экономической ситуацией, требующей построения работоспособной интегрированной системы финансового менеджмента.

С целью определения требований к информационному обеспечению процессов трансфертного управления ресурсами современного банка в работе анализируются теоретические и практические аспекты построения системы трансфертного ценообразования, рассматриваются существующие методические модели и подходы к их автоматизации.

Показано, что существенная часть банков имеет недостаточно развитые системы трансфертного ценообразования, характеризующиеся большим количеством ручных процессов, невысоким уровнем granularity аналитики и слабой связью с процессами управления прибыльностью, ликвидностью и рисками. Сформулированы критерии оценки уровня зрелости информационного обеспечения процессов трансфертного ценообразования. Делается вывод о том, что оптимальным архитектурным решением для построения масштабируемой системы управления эффективностью банка является решение на базе корпоративного хранилища данных. В качестве примера адекватного бизнес-ожиданиям продукта для управления ресурсами на основе трансфертных цен рассматривается тиражное решение отечественного вендора.

Ключевые слова: фондирование, трансфертное ценообразование, модель согласованной ставки, информационное обеспечение, хранилище данных.

Transfer resource management of the bank as an element of the integrated system of financial management: approaches to automation

O.A. MOROZOVA,

PhD in Technical Sciences, Associate Professor of Business Informatics Department of the Financial University under the Government of the Russian Federation

E-mail: oamorozova@fa.ru



Abstract. Transfer prices are most commonly used by banks as an internal self-financing component of the system for monitoring the efficiency of the units. However, the potential power of the transfer pricing methodology allows us to extend it over a wide range of tasks, including managing profitability, liquidity and risk. Interest in these issues on the part of financial institutions is largely provoked by the current economic situation, which requires the construction of a functioning integrated financial management system.

In order to define the requirements for an information security management of processes of resource transfers of a modern bank, the paper gives the analysis of the theoretical and practical aspects of building a system of transfer pricing, reviews existing models and methodological approaches to automation.

It has been demonstrated that substantial number of the banks have poorly developed systems of transfer pricing, characterized by a large number of manual processes, low levels of granularity analytics and weak connection to processes controlling profitability, liquidity and risk. The paper formulates the criteria for evaluation of the maturity level of information support transfer pricing processes. The conclusion is that the best architectural solution for building scalable performance management system of the bank is a solution based on enterprise data warehouse. As an example, a certain product for management on the basis of transfer prices (a mass solution by domestic vendor), is demonstrated as adequate to business expectations.

Keywords: funding, transfer pricing model agreed rate, provision of information, data warehouse.

Методика трансфертного ценообразования (*funds transfer pricing, FTP*) впервые была предложена в США в 70-е гг. прошлого века как инструмент централизованного управления процентным риском банков и до сих пор используется для этих целей, обеспечивая снижение чувствительности бизнес-подразделений к колебаниям рыночных курсов. В простейшем случае трансфертное ценообразование — это процесс аккумуляции ресурсов в едином центре и последующего перераспределения их по бизнес-единицам с целью поддержания ликвидности внутреннего рынка. В качестве единого центра может выступать казначейство, фондирующий центр или комитет управления активами и пассивами. Такое специализированное подразделение действует как клиринговый центр ресурсов, согласовывающий трансфертные ставки.

Однако *FTP* имеет более интересные приложения в таких областях, как управление прибылью, ценообразованием, ликвидностью и рисками. Являясь элементом финансового планирования в банке, трансфертное ценообразование позволяет разделить риски банка, способствует управлению банковской ликвидностью, обеспечивает оптимальное распределение капитала между подразделениями банка и служит инструментом анализа дохода и затрат подразделений банка [1]. При эффективной постановке и использовании *FTP*-система повышает способность банка управлять процентным доходом и является прекрасным инструментом количественной оценки доходности клиентов [2].

Сводный перечень задач, решаемых на базе *FTP*, представлен в табл. 1.

В зону особого внимания западных регуляторов методы *FTP* попали после кризиса 2008–2009 гг., когда многие западные банки столкнулись с проблемой дефицита ликвидности, и стала очевидна потребность в переходе к более «тонкому» управлению финансовой организацией. Трансфертное ценообразование рассматривается мировыми регуляторами как один из ключевых элементов системы управления ликвидностью банка [5], подчеркивается необходимость повышения эффективности *FTP*-систем финансовых организаций, отхода от упрощенных методик, достижения уровня детальности, адекватного задачам менеджмента. Для российского финансового сектора сегодня эта проблема как никогда актуальна.

В посткризисный период появилось большое количество работ, посвященных исследованию эффективности *FTP*-систем западных банков [8–10]. Так, исследование аналитической компании *Deloitte*, проведенное в 2014 г. на 15 европейских банках, показало, что типичными проблемами *FTP*-инфраструктуры являются: большое количество ручных процессов, ограниченная granularity анализа и слабая интеграция с другими банковскими системами [11].

В данной статье мы попытаемся определить, какое место должно занимать трансфертное управление в системе финансового менеджмента современного банка, какие модели трансфертного ценообразования применяются сегодня в фи-



Возможные приложения системы трансфертного управления ресурсами кредитной организации

Область менеджмента	Приложение FTP
Управление прибыльностью	<ul style="list-style-type: none"> • Расчет чистого процентного дохода подразделений. • Контроль стоимости ресурсов. • Централизованный контроль чистой процентной маржи. • Обоснование целевых значений процентного дохода. • Поддержка управленческих решений в части распределения ресурсов. • Централизованный контроль доходности ЦФО, продуктов, бизнес-направлений, проектов и других объектов учета. • Основа для построения объективной системы мотивации
Управление ценообразованием	<ul style="list-style-type: none"> • Определение цен с учетом уровня принимаемых рисков. • Определение цен с учетом рыночных оценок. • Обоснование различий цен банковских продуктов
Управление активами и пассивами	<ul style="list-style-type: none"> • Управление дисбалансом долгосрочных активов и краткосрочных пассивов. • Перераспределение капитала на основе параметров эффективности
Управление ликвидностью и рисками	<ul style="list-style-type: none"> • Централизованная оценка риска потери ликвидности. • Перераспределение капитала для исключения риска потери ликвидности. • Оценка ликвидности бизнес-единиц. • Управление разрывами ликвидности. • Централизованное использование избыточной ликвидности. • Использование возможностей переоценки в сценариях стресс-тестирования

Источник: [1–7].

нансовых организациях и какие подходы к автоматизации этих моделей существуют.

Уровни зрелости системы трансфертного ценообразования

Финансовые организации применяют различные по уровню сложности модели FTP. Аналитики консалтинговой компании *Ernst & Young* выделяют четыре базовые модели трансфертного ценообразования, используемые в финансовых институтах, и распределяют их по уровням зрелости [12].

На низшем (первом) уровне зрелости находится модель стоимости ресурсов (*cost of funds method*). Целевые показатели (лимиты), устанавливаемые для бизнес-подразделений, находятся в прямой зависимости от стоимости привлеченных средств. Средневзвешенная стоимость привлеченных средств рассчитывается ежемесячно. Для всех подразделений устанавливается единая базовая ставка размещения ресурсов. Подразделения самостоятельно размещают средства по рыночным ставкам для получения спреда. Прибыльность подразделений рассчитывается ежемесячно по отношению к базовой ставке. Реализация данной модели требует наличия механизмов контроля за соотношением доходности подразделений и уровня принимаемых подразде-

лениями рисков, а также методик определения обоснованной базовой ставки. Эта модель поддерживает крайне упрощенное управление прибыльностью и крайне примитивный механизм ценообразования, не позволяющий реагировать на изменения рыночных условий.

Ко второму уровню зрелости относятся так называемые чистые методы фондирования (*net funding method*), в этом случае бизнес-подразделения привлекают и размещают средства самостоятельно, прибегая к услугам центрального казначейства только в случаях дефицита или профицита ликвидности. Избыток средств подразделений передается центральному казначейству по общей тарифной ставке, а оно передает полученные средства испытывающим дефицит подразделениям или размещает их на финансовом рынке. В этом случае бизнес-подразделения принимают на себя все риски, а дефицит ликвидности уровня организации покрывается за счет использования инструментов денежного рынка. Для реализации данного метода необходима строго документированная модель фондирования. Управление прибыльностью и ликвидностью децентрализовано и выполняется на уровне бизнес-подразделений.

На третьем уровне зрелости находится метод фондового пула (*pooled funding method*).



Основной отличительной чертой данного метода является деление подразделений банка на размещающие и привлекающие, а также использование различных ставок для внутреннего размещения и привлечения ресурсов для стимулирования бизнес-центров и управления уровнем риска. Центральное казначейство устанавливает трансфертные цены исходя из рыночных оценок и стоимости фондов. Средства, привлеченные подразделениями, передаются центральному казначейству по заранее определенным трансфертным ставкам. Бизнес-подразделения, управляющие активами, размещают средства по ставкам, превышающим установленные казначейством ставки размещения на величину спреда. Доходность оценивается на трех уровнях: на уровне привлекающих подразделений (по разнице между внутренней и рыночной ставкой привлечения), на уровне казначейства (по разнице между ставкой привлечения и ставкой размещения), на уровне размещающих подразделений (по разнице между внутренней и рыночной ставкой размещения). Для реализации метода необходимы инструменты постоянной корректировки трансфертных цен, основанные на анализе рыночной ситуации, инструменты контроля доходности на всех уровнях, а также политики ценообразования на уровне бизнес-единиц для контроля уровня риска.

На высшем, четвертом уровне находится так называемый метод согласованных сроков погашения (*matched maturity method*). Для этого метода в литературе также используется название «метод согласованной ставки». В данном методе каждому счету/сделке ставится в соответствие трансфертная кривая, отражающая зависимость ставки от срока погашения для заданной валюты и заданного уровня риска (чаще всего используются безрисковые трансфертные кривые). В рамках данной модели проведение любой активной операции сопровождается приобретением внутренних ресурсов такой же валюты и срочности, а проведение пассивной операции — аналогичным внутренним размещением. Ставки по внутренним транзакциям определяются по кривым доходности. Метод позволяет рассчитать доходность для каждой операции/сделки, что обеспечивает максимально возможную степень детализации при оценке прибыльности, а также получить базу для перераспределения затрат на

подразделения, продукты, бизнес-направления и другие объекты учета. Важно, что процессы ценообразования осуществляются в данном случае централизованно, а процессы управления активами и пассивами полностью интегрированы с процессами трансфертного управления ресурсами на уровне организации. Для реализации метода необходимы система актуализации трансфертных кривых и развитые механизмы расчета трансфертных цен.

На основе четырех базовых моделей реализовано огромное количество производных методик *FTP* для финансовых организаций. Для любого банка модель трансфертного ценообразования — это его ноу-хау.

Проблемы внедрения системы трансфертного управления

Высокоуровневый подход к внедрению трансфертного управления ресурсами включает следующие этапы [12]:

1. Выбор подходящей модели *FTP* или комбинации моделей.
2. Разработка методики трансфертного ценообразования, включая описание процессов, алгоритмов расчета трансфертных цен, требований к входной информации, ожидаемого эффекта от внедрения *FTP*.
3. Документирование политик *FTP* на централизованном уровне и на уровне подразделений.
4. Определение места *FTP* в системе менеджмента банка, а также описание «интерфейсов» между *FTP*-системой и другими функциями в организации.
5. Документирование окончательных требований к *FTP*-системе, основанное на определенных выше политике, интерфейсах и процессах.

Выбор модели *FTP* является наиболее ответственным моментом и должен быть сделан исходя из целей управления, масштаба организации, ее специализации, финансового состояния, возможностей инфраструктурного обеспечения и стратегии развития. Очевидно, что для задачи построения современной системы управления рисками и для задачи распределения прибыли между подразделениями потребуются модели *FTP* разного уровня сложности.

На этапе разработки модели *FTP* должны быть решены две ключевые проблемы: выбор метода определения трансфертных цен и выбор алгоритмов расчета стоимости ресурсов.



Определение трансфертных цен

Трансфертные цены должны быть установлены таким образом, чтобы мотивировать привлечение ресурсов по минимально возможным для данного сегмента рынка ценам и их размещение на максимально выгодных условиях [13], но при этом соблюден баланс между уровнем доходности и уровнем принимаемых рисков. Трансфертные цены должны постоянно актуализироваться, отражая изменения рынка.

Аналізу методов определения трансфертных цен в финансовой отрасли посвящено большое количество работ [13, 14]. Существующие методы оценки трансфертных цен удобно разделить на несколько категорий.

Первая категория — это рыночные методы, при использовании которых трансфертные цены устанавливаются на основании стоимости доступных банку источников финансирования и/или текущих рыночных индикаторов. В частности, банки могут использовать ставки межбанковского кредитования *LIBOR*, *Euribor* или *Swap rate*.

Вторая категория — затратные методы. В этом случае цены устанавливаются исходя из операционных затрат на привлечение ресурса плюс минимально допустимая маржа.

Третья категория — директивные методы, предполагающие, что цены устанавливаются коллегиальными органами банка или казначейством.

Для использования модификаций методов фондового пула и метода согласованной ставки должны быть заданы трансфертные кривые, т.е. зависимости между ставкой и стандартными сроками внутреннего привлечения/размещения. Такие кривые представляют обычно в табличном виде. В зависимости от методики *FTP* трансфертные кривые могут задаваться в разрезе валют или групп валют и финансовых инструментов. Поскольку разные транзакции характеризуются различным уровнем риска, часто требуется определенная корректировка ставок, учитывающая особенности того или иного вида ресурсов.

Для дальнейшего анализа важно обратить внимание на тот факт, что все методы определения трансфертных цен основаны на экспертном мнении и являются полуэмпирическими. Оценить, насколько удачно установлены трансфертные цены, насколько эффективно они работают, можно только опытным путем после реализации всей *FTP*-системы банка.

Расчет стоимости ресурсов

Алгоритм расчета стоимости ресурсов определяет возможность применения результатов для управления доходностью, ликвидностью и рисками. Существует два основных алгоритма: усредненный расчет стоимости для пула ресурсов, который чаще всего выполняется по матрице фондирования, и расчет стоимости каждой транзакции на основании кривой доходности. Рассмотрим особенности этих двух алгоритмов.

Для использования матрицы фондирования необходимо предварительно определить модель фондирования, т.е. правила использования источников фондирования для каждого типа фондируемых активов, и задать допустимую величину дисбаланса структурной ликвидности. Группировка ресурсов (активов и пассивов) выполняется с учетом особенностей ресурсной базы банка и его учетной политики. Правила фондирования могут быть любыми, но при этом должна учитываться необходимость соблюдения обязательных нормативов Банка России, а также внутренних лимитов, ограничивающих риски.

Матрица фондирования представляет собой двумерную таблицу, в которой число строк равно числу выделенных видов активов, число столбцов — группам пассивов, а ее элементы показывают, какая доля пассивов j -го вида используется для фондирования активов i -го вида. Матрица заполняется усредненными остатками за отчетный период (месяц, квартал) отдельно для разных видов валют. Основная идея использования матрицы фондирования сводится к выполнению «квитовки» внешних активов и пассивов, с целью управления величиной структурного дисбаланса и получения дополнительной прибыли за счет фондирования более дорогих долгосрочных активов более дешевыми краткосрочными пассивами.

На основе матриц фондирования могут быть рассчитаны:

- стоимость ресурсов для групп активных операций в разрезе валют;
- стоимость ресурсов для групп пассивных операций в разрезе валют (по обратной матрице фондирования);
- доходность и маржа по группам активных операций в разрезе валют;
- доходность и маржа по группам пассивных операций (по обратной матрице фондирования);
- доходность и маржа в разрезе бизнес-единиц.



Данный алгоритм имеет ряд ограничений. Так, нестабильность матрицы фондирования, которая постоянно меняется по мере проведения новых балансовых операций, требует использования в расчете усредненных за отчетный период остатков по статьям баланса, что делает данный метод недостаточно надежным для прогнозирования. Кроме этого, он дает крайне невысокую степень детализации. Стоимость ресурсов и показатели прибыльности можно оценить только в разрезе групп активов/пассивов и в разрезе валют и подразделений.

Второй алгоритм — расчет стоимости отдельных транзакций выполняется по предварительно заданным кривым доходности (трансфертным кривым). Значения кривых используются для определения трансфертной цены по установленному (или рассчитанному) для ресурса сроку фондирования. Если срок фондирования не совпадает со стандартным значением кривой, то трансфертная цена определяется по методу линейной интерполяции. В итоге трансфертная цена и трансфертный доход или расход рассчитываются по каждой операции банка. Алгоритм обеспечивает максимально возможный уровень детализации, позволяет оценить стоимость ресурсов, доходность и маржу в любом аналитическом разрезе (по подразделению, продукту или продуктовой группе, клиенту или клиентскому сегменту, проекту, бизнес-направлению, клиентскому менеджеру и т.д.).

Автоматизация трансфертного управления ресурсами

Многие российские банки используют модели трансфертного ценообразования, относящиеся ко 2-му и 3-му уровням зрелости. Для оценки стоимости фондирования и расчета показателей рентабельности ими применяется матрица фондирования [14–16]. Такой методический подход оправдан для небольших банков, которые не имеют ресурсов для разработки и поддержания внутренних механизмов, обеспечивающих прямое фондирование каждой активной операции соответствующими пассивами. Основным инструментом автоматизации по-прежнему служат электронные таблицы (с известными проблемами ручного сбора исходных данных, низкой оперативностью предоставления результата и ошибками, обусловленными человеческим фактором) или решения

собственной разработки (чаще всего обеспечивающие «кусочную» автоматизацию отдельных *FTP*-процессов).

Крупным, а также активно развивающимся банкам для целей оптимизации управления в условиях дефицита ликвидности и отсутствия сверхприбылей требуется переход к *FTP*-модели на базе метода согласованной ставки, что позволит выстроить консолидированную по банку систему управления эффективностью бизнеса. Два фактора тормозят процессы совершенствования *FTP*-систем уровня банка: необходимость разработки (или совершенствования) методик *FTP* и серьезные требования к информационному обеспечению.

Для оценки уровня зрелости информационного обеспечения *FTP*-системы банка предлагается использовать несколько групп критериев (табл. 2).

ИТ-инфраструктура банка должна позволять централизованно собирать информацию по сделкам со срочными финансовыми инструментами и средствами до востребования, определять трансфертную цену для каждой транзакции на основании кривой доходности, соответствующей природе и валюте сделки, и рассчитывать трансфертный доход-расход.

Важно подчеркнуть, что в силу большого объема вычислений апробировать методику можно только после ее автоматизации, поскольку подбор входных параметров модели для задачи такой размерности может быть сделан только итерационно. Причем каждая итерация может потребовать существенных доработок решения. Именно отсутствие простой обратной связи между выходом модели согласованной ставки и ее параметрами является основной причиной неуспеха ряда проектов по автоматизации трансфертного управления.

На сегодняшний день на рынке практически отсутствуют адекватные бизнес-ожиданиям программные продукты, адаптированные для российских банков. Причем речь идет именно о готовых решениях, поддерживающих произвольную методику *FTP*. В качестве примера программного продукта, успешно эксплуатирующегося в ряде кредитных организаций РФ, рассмотрим приложение российской компании *Intersoft Lab* «Трансфертное управление ресурсами». Приложение функционирует на платформе хранилищ данных «Контур». Такое архитектурное решение



Критерии оценки зрелости информационного обеспечения FTP-системы банка

1. Общая характеристика процессов FTP	
1.1	Задачи, решаемые на базе FTP-модели (определяют используемую модель FTP. Расширение спектра задач может потребовать смены модели, например перехода к модели согласованной ставки)
1.2	Периодичность расчета трансфертных цен/трансфертного дохода (может не обеспечивать задачи оперативного управления. Часто определяется технологическими ограничениями)
1.3	Наличие регламентированных процессов сбора исходных данных и расчета показателей трансфертной модели
1.4	Наличие документированных требований к исходным данным
1.5	Наличие ручных операций сбора, выверки, расчета
2. Общие характеристики информационного обеспечения	
2.1	Источник исходных данных: единый источник согласованных данных или множественные разрозненные источники
2.2	Единая система/модуль или несколько систем для автоматизации отдельных подпроцессов
2.3	Тиражный продукт внешнего вендора или внутренняя разработка банка
2.4	Гранулярность расчета трансфертных цен (расчет для отдельных транзакций, типов финансовых инструментов, пула ресурсов и др.)
2.5	Производительность системы (прежде всего длительность 1 цикла расчета)
2.6	Масштабируемость системы (поддержка изменения продуктового ряда, организационной структуры, правил группировки ресурсов и др.)
2.7	Интеграция со «смежными» системами/модулями/приложениями (в том числе системами для управления ликвидностью, рисками, доходностью, модулями формирования управленческой отчетности)
2.8	Наличие инструментов бизнес-аналитики, используемых конечными пользователями для интерпретации результатов

обеспечивает полноту и согласованность исходной информации. Базовый функционал приложения поддерживает:

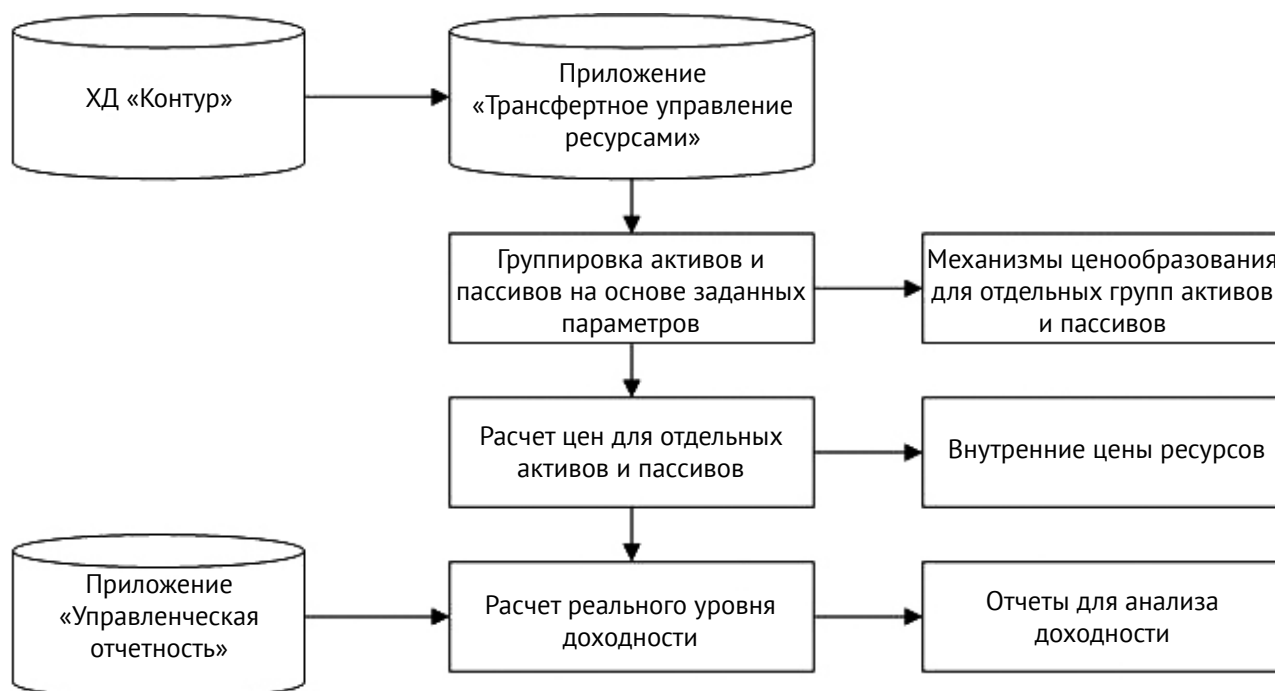
- ведение трансфертных кривых с сохранением истории изменения ставок;
- группирование однородных ресурсов в портфели на основе определяемых пользователями правил;
- настройку правил расчета трансфертных цен с использованием стандартных методов определения срока фондирования (дюрация, средневзвешенный срок, заданный срок, заданная трансфертная цена и др.);
- отдельные алгоритмы расчета срока фондирования для срочных финансовых инструментов (на основании параметров сделок) и средств до востребования (лицевых счетов);
- расчет трансфертных цен по связанным сделкам;
- расчет трансфертного дохода/расхода.

Схема использования приложения «Трансфертное управление ресурсами» в составе комплексной системы управления эффективностью «Контур» представлена на *рисунке*.

Основное достоинство приложения — практически неограниченная масштабируемость, позволяющая автоматизировать почти любую модель FTP (в том числе модель согласованной ставки). Настройка модели может выполняться бизнес-пользователями без программирования. Это обеспечивает возможность адаптировать или даже разрабатывать методику трансфертного управления в процессе внедрения приложения в крайне сжатые сроки проекта.

Выводы

Трансфертное управление ресурсами является одним из мощнейших инструментов оптимизации ценообразования, управления структурной ликвидностью, количественной оценки рента-



FTP-приложение в составе централизованной системы управления банком

бельности подразделений, направлений бизнеса, продуктов, проектов, клиентов.

Широкое распространение трансфертного управления ресурсами на базе модели согласованной ставки сдерживается в российских банках,

с одной стороны, отсутствием адаптированных для текущих бизнес-потребностей методик, а с другой — сложностью автоматизации и крайней узостью рынка, специализированного программного обеспечения.

Литература/References

1. Селезнева В.Ю. Механизм трансфертного ценообразования в многофилиальном коммерческом банке // Экономический журнал ВШЭ. 2002. № 1. С. 68–84.
Selezneva V.Ju. The mechanism of transfer pricing in multifilial commercial bank [Mehanizm transfertnogo cenoobrazovanija v mnogofilial'nom kommercheskom banke]. *The Economic magazine HSE — Jekonomicheskij zhurnal VShJe*, 2002, no. 1, pp. 68–84 (in Russian).
2. Woodward V. An Introduction to Risk Transfer Pricing. *Journal of Performance Management*, 2007, vol. 20, issue 3, pp. 3–15.
3. Шляпин А.П. Методы статистической оценки эффективности бизнес-подразделений банка в рамках концепции трансфертного ценообразования // Экономические науки. 2013. № 103. С. 110–116.
Shljapin A.P. Methods of a statistical efficiency evaluation of business divisions of bank within the concept of transfer pricing [Metody statisticheskoj ocenki jeffektivnosti biznes-podrazdelenij banka v ramkah koncepcii transfertnogo cenoobrazovanija]. *Economic sciences — Jekonomicheskie nauki*, 2013, no. 103, pp. 110–116 (in Russian).
4. Гисин Л.М. Трансфертная цена — функционал контроля внутренних банковских рисков // Экономика. Управление. Право. 2011. № 8. С. 5–15.
Gisin L.M. Transfer-pricing — controlling function of internal bank's risks [Transfertnaja cena — funkcional kontrolja vnutrennih bankovskih riskov]. *Economy. Management. Law — Jekonomika. Upravlenie. Pravo*, 2011, no. 8, pp. 5–15 (in Russian).
5. Tumasyan H. Revisiting Funds Transfer Pricing (February 26, 2012). Available at: <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2257081> (Accessed 01 February 2016).



6. Tumasyan H. RAPM, funds transfer pricing and risk capital. *Int. Journal of Services Sciences*, 2009, vol. 2, no. 1, pp. 83–97.
7. Rice J.D., Kocakulah M.C. Funds Transfer Pricing A Management Accounting Approach within the Banking Industry. *Journal of Performance Management*, 2004, vol. 17, issue 2, pp. 3–12.
8. A bank within a bank: how a commercial bank's treasury function affects the interest rates set for loans and deposits. Bank of England. Topical articles. Available at: <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/quarterlybulletin/2015/q204.pdf> (Accessed 01 February 2016).
9. Lindblom T. Elliot V. Funds Transfer Pricing in Banks — Implications of Basel III. University of Gothenburg. DigitalAssets. Available at: http://cff.handels.gu.se/digitalAssets/1501/1501393_funds-transfer-pricing-in-banks---implications-of-basel-iii---elliott--lindblom.pdf (Accessed 01 February 2016).
10. Elliot V. Essays on Performance Management Systems, Regulation and Change in Swedish Banks. Doctoral dissertation in Business Administration, Department of Business Administration, The School of Business, Economics and Law at the University of Gothenburg, P.O. Box 610, SE-405 30 Göteborg. 2015. Available at: https://gupea.ub.gu.se/bitstream/2077/39028/1/gupea_2077_39028_1.pdf (Accessed 01 February 2016).
11. Funds Transfer Pricing. A survey to assess the state of European banks' practices. Deloitte. 2014. Available at: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/fr/Documents/Pages/Services%20financiers/Deloitte_Funds-transfer%20pricing-survey-of-european-banks-practises_juill%20%20%20.pdf (Accessed 01 February 2016).
12. Fund transfer pricing. Roadmap to managing pricing and profitability for NBFCs. Ernst & Young Pvt.Ltd., 2010. Available at: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Fund_transfer_pricing/\\$FILE/Fund_Transfer_pricing.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Fund_transfer_pricing/$FILE/Fund_Transfer_pricing.pdf) (Accessed 01 February 2016).
13. Поморина М.А. Концепция финансового управления в системе стратегического менеджмента банка: дис. ... д-ра экон. наук. М., 2009.
Pomorina M.A. The concept of financial management in banks' strategic management system [Konceptija finansovogo upravljenija v sisteme strategicheskogo menedzhmenta banka]. Diss. Dokt. in economics. Moscow, 2009 (in Russian).
14. Кулаев М.Ю. Управление активами и пассивами кредитной организации, процентным риском и риском ликвидности на основе трансфертных ставок // Аудит и финансовый анализ. 2008. № 1. С. 4–49.
Kulaev M.Ju. Asset-Liability management of the credit organization, an interest risk and liquidity risk in the basis of transfer rates [Upravlenie aktivami i passivami kreditnoj organizacii, procentnym riskom i riskom likvidnosti na osnove transfertnyh stavok]. *Audit and financial analysis — Audit i finansovyj analiz*, 2008, no. 1, pp. 41–49 (In Russian).
15. Никишев Ю.Ю. Количественная оценка эффективности казначейства банка // Оперативное управление и стратегический менеджмент в коммерческом банке. 2005. № 4. С. 10–12.
Nikishev Ju. Ju. Quantitative assessment of efficiency of treasury of bank [Kolichestvennaja ocenka jeffektivnosti kaznachejstva banka]. *Operational management and strategic management in commercial bank — Operativnoe upravlenie i strategicheskij menedzhment v kommercheskom banke*, 2005, no. 4, pp. 10–12 (in Russian).
16. Каштанов А.В. Фондирование как метод внутреннего (трансфертного) ценообразования в банковской деятельности // Экономические науки. 2011. № 78. С. 315–319.
Kashtanov A.V. Funding as a method of internal (transfer) pricing in bank activity [Fondirovanie kak metod vnutrennego (transfertnogo) cenoobrazovanija v bankovskoj dejatel'nosti]. *Economic sciences — Jekonomicheskie nauki*, 2011, no. 78, pp. 315–319 (in Russian).



УДК 675(045)
JEL L61

Совершенствование стратегии развития черной металлургии в Российской Федерации

СМИРНОВ ВАЛЕРИЙ ВАЛЕРЬЕВИЧ,

канд. экон. наук, доцент кафедры КПМГ

Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия

E-mail: vaallera@rambler.ru

Аннотация. В статье представлены материалы анализа современного положения и наблюдаемых тенденций в мировой и российской черной металлургии. На их основе сделаны выводы о том, что в настоящее время в мире сокращается рост потребления стали, но существует ее значительное перепроизводство.

На основе полученных выводов описывается долгосрочный прогноз возможных сценариев развития российской стальной индустрии, который является основой рекомендаций по совершенствованию стратегии развития отрасли в Российской Федерации до 2030 г. В частности, предлагается подготовить трансформационный сценарий, особенностью которого является управление устойчивым развитием черной металлургии в условиях возможного сокращения спроса на продукцию не только на внешнем, но и на внутреннем рынках. Для этого рекомендовано в государственные программные документы, регулирующие развитие черной металлургии, включать индикаторы, характеризующие экономические, социальные и экологические параметры деятельности. А в качестве важнейшего инновационного инструмента управления системной эффективностью деятельности российских металлургических предприятий и групп рассматривать интегральную стратегическую эффективность и ее производные.

Ключевые слова: интегральная стратегическая эффективность, стратегия развития черной металлургии, устойчивое развитие металлургии.

Improving the development strategy of ferrous metallurgy in the russian federation

V.V. SMIRNOV,

PhD in Economics, Associate Professor, KPMG Department of the Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

E-mail: vaallera@rambler.ru

Abstract. The article presents the analysis of the current situation and observed trends in the global and Russian iron and steel industry. Based on those, several conclusions are made, specifically, that currently the growth in consumption of steel in the world is declining, but there is considerable overproduction of it. Based on the described findings the author describes the long-term prognosis of possible scenarios of development of the Russian steel industry, which is the basis of recommendations to improve the sector's development strategy in the Russian Federation until 2030. In particular, it is proposed to prepare a transformation scenario, which is a feature of the management of sustainable development of ferrous metallurgy in the conditions of a possible reduction in demand for products, not only in the foreign, but also domestic markets. To do this, it is recommended to include indicators characterizing the economic, social and



environmental performance activities into the government policy documents, governing the development of the steel industry. Also, it is recommended to consider the effectiveness of an integrated strategic and its derivatives as the most important innovation of system performance management tool for the activity of Russian metallurgical enterprises and groups.

Keywords: integrated strategic effectiveness, the strategy of development of the steel industry, the sustainable development of the industry.

Анализ положения в отрасли

Глобализация и научно-техническая революция существенно повлияли на положение дел в мировой черной металлургии, которая, по материалам статистики Всемирной торговой организации, входит сегодня в десятку крупнейших экспортных отраслей мировой экономики (табл. 1).

Для российской экономики черная металлургия является одновременно инструментом интеграции в глобальную экономическую систему и важнейшим источником экспортной выручки (рис. 1, табл. 2). Кроме того, в российской стальной индустрии сформировался целый ряд крупных транснациональных корпораций, в основе которых имеется российский капитал и которые полноценно интегрированы в мировую экономическую систему.

На рис. 1 видно, что доля России в 2014 г. составляла 5% мирового производства стали, и страна занимала по этому показателю 5–6-е место в мире.

Как следует из данных табл. 2, экспорт черных металлов в стоимостном выражении составлял 4,3% от общего экспортного потенциала российской экономики в 2012 г., 3,8% — в 2013 г. и 4,1% — в 2014 г., что также свидетельствует о важности черной металлургии для национальной экономики.

В связи с большой значимостью отрасли Председатель Правительства Российской Федерации Д.А. Медведев в конце 2015 г. в соответствии с Федеральным законом 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» поручил Правительству разработать один из

Таблица 1

Мировой экспорт товаров по основным группам

	Стоимость 2014	Доля в мировой торговле	Изменение к предыдущему году, в %								
			1980–1985	1985–1990	1990–1995	1995–2000	2000–2005	2010–2014	2012	2013	2014
Сельскохозяйственная продукция	1 765	9,5	-2	9	7	-1	9	7	-1	5	2
Добыча энергоносителей и полезных ископаемых	3 789	20,5	-5	3	3	10	16	6	2	-3	-6
Топливо	3 068	16,6	-5	0	1	12	17	7	5	-3	-7
Производственные товары	12 243	66,2	2	15	9	5	9	5	0	3	4
Чугун и сталь	472	2,6	-2	9	8	-2	17	3	-8	-7	5
Продукция химической промышленности	2 054	11,1	1	14	10	4	14	5	-2	2	3
Офисное и телекоммуникационное оборудование	1 794	9,7	9	18	15	10	6	3	0	4	2
Автомобильная промышленность	1 395	7,5	5	14	8	5	10	6	1	3	4
Текстильная промышленность	314	1,7	-1	15	8	0	6	6	-4	7	3
Легкая промышленность	483	2,6	4	18	8	5	7	8	0	10	5

Источник: [1].

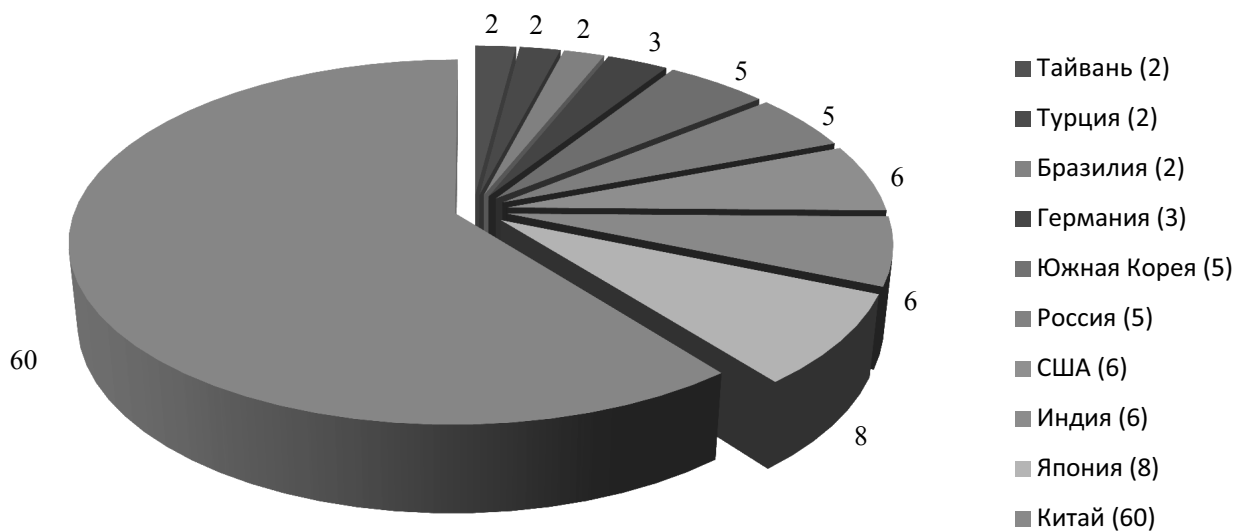


Рис. 1. Долевое распределение производства стали между странами в 2014 г., %

Источник: составлено по материалам обзора рынка черной металлургии, 2015 [2].

основополагающих документов стратегического планирования — «Стратегию социально-экономического развития РФ до 2030 года», включающую раздел «Металлургия». Документ должен стать органическим продолжением деятельности Правительства в предшествующие периоды с учетом ранее полученных результатов, нацеленным на обеспечение возможно высоких темпов сбалансированного роста в долгосрочной перспективе. Однако сейчас уже ясно, что реализация стратегии предполагает проведение трансформа-

ций в различных отраслях и сферах деятельности, нацеленных на создание условий и стимулов для развития человеческого капитала, модернизацию инфраструктуры, повышение конкурентоспособности как экономики в целом, так и отдельных экономических агентов внутри страны и за ее пределами.

«Стратегия социально-экономического развития РФ до 2030 года» станет основой развития черной металлургии в Российской Федерации на долгосрочную перспективу, так как документ

Таблица 2

Экспорт важнейших товаров Российской Федерации

Экспортируемые товары	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Экспорт, всего, млн долл. США	103 093	241 473	301 667	39 7068	516 718	524 698	527 266	496 944
Рыба свежая и мороженная, тыс. т	1 060	1 265	1 294	1 566	1 675	1 599	1 797	1594
Пшеница и меслин, тыс. т	594	10 348	16 827	11 848	15 198	16 025	13 796	22136
Руды и концентраты железные, млн т	19,2	18,2	20,5	22,3	27,5	25,5	25,7	23
Уголь каменный, млн т	44,1	79,8	105	116	111	131	139	153
Нефть сырая, млн т	145	253	247	247	244	240	237	223
Нефтепродукты, млн т	62,7	97,1	124	133	132	138	152	165
Газ природный, млрд м ³	194	207	168	174	187	179	196	173
Электроэнергия, млн кВт·ч	15 132	22 568	17 923	19 091	24 028	19 143	18 382	14 671
Удобрения минеральные азотные, тыс. т	9 323	10 181	11 374	10 931	11 554	11 186	11 815	12 148

Окончание табл. 2

Экспортируемые товары	2000	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2014
В физическом весе в пересчете на 100% питательных веществ	3 546	3 860	4 448	4 204	4 349	4 227	4 496	4 621
Удобрения минеральные калийные, тыс. т	4 697	8 775	3 520	9 223	7 444	8 978	6 321	10 460
В физическом весе в пересчете на 100% питательных веществ	–	2 841	6 068	2 149	4 822	5 437	3 887	6 350
Удобрения минеральные смешанные, тыс. т	6 312	7 373	6 748	8 040	8 368	8 734	9 151	8 272
Лесоматериалы необработанные, млн м ³	30,9	48,0	21,7	21,3	21,2	17,6	19,0	20,9
Черные металлы, млн долл. США	6 733	18 698	15 594	20 843	20 843	24 724	20 070	20 522
Чугун передельный, тыс. т	3 691	5 292	4 630	4 039	4 409	4 105	4 100	4 359
Медь, тыс. т	649	311	510	458	186	254	222	290

Источник: [3].

учитывает прогнозы и макроэкономические тенденции, в том числе в области потребления стали в мире, импорта продукции из стали различными регионами и странами, потребления стали на душу населения, производства стали отдельными странами.

В табл. 3 приведены данные о динамике потребления стали в разных странах и в мировой экономике в целом. Согласно статистике, потребление стали в мире с 2008 по 2014 г. возросло на

25%. При этом в развитых экономиках имело место сокращение потребления: в Евросоюзе — на 12%, а в Японии — на 13%. Однако в США наблюдалось увеличение потребления на 8%. В то же время в развивающихся экономиках имела место противоположная тенденция: в Китае потребление стали за тот же период увеличилось на 60%, в Индии — на 46, в Мексике — на 27, в России — на 21%.

Если рассматривать динамику показателя по странам внутри исследуемого периода, можно

Таблица 3

Потребление стали в различных странах, млн т

Страна	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Франция	15,3	11,0	13,1	14,0	12,6	12,6	12,5
Германия	42,4	28,2	36,2	40,7	37,5	38,0	39,2
Италия	33,3	20,1	25,7	26,5	21,5	22,0	22,1
Нидерланды	4,3	2,9	3,2	3,8	3,5	3,4	3,5
Польша	11,5	8,2	10,0	11,0	10,4	10,4	12,2
Румыния	5,2	2,6	3,3	3,8	3,3	3,3	3,9
Испания	18,0	11,9	13,1	13,1	10,5	10,4	10,8
Швеция	4,3	2,6	3,6	3,9	3,5	3,6	3,4
Великобритания	11,8	7,0	8,8	9,0	8,4	8,5	9,6
Другие страны ЕС (28)	22,9	14,1	14,7	14,6	13,9	14,6	15,1
Европейский союз (28)	184,9	120,4	145,3	155,5	139,2	140,4	146,8



Окончание табл. 3

Страна	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Турция	21,5	18,0	23,6	26,9	28,5	31,3	30,7
Россия	35,5	24,8	36,7	41,5	42,8	43,8	43,1
Канада	14,7	9,5	14,1	14,2	15,6	14,1	15,2
Мексика	17,7	15,2	17,8	19,8	20,9	20,1	22,5
США	98,4	59,2	79,9	89,2	96,2	95,7	106,9
НАФТА	130,8	83,9	111,7	123,2	132,7	129,9	144,6
Аргентина	4,8	3,2	4,6	5,3	4,9	5,1	5,0
Бразилия	24,0	18,6	26,1	25,0	25,2	26,4	24,6
Африка	28,2	31,9	28,4	28,6	31,9	35,4	36,9
Иран	14,9	17,2	19,5	20,9	18,2	16,7	17,3
Другие страны Среднего Востока	32,4	28,5	29,0	30,3	32,5	33,3	34,6
Ближний Восток	47,3	45,7	48,5	51,3	50,7	50,0	51,9
Китай	446,9	551,4	587,6	641,2	660,1	735,1	710,8
Индия	51,4	57,9	64,9	69,8	72,4	73,7	75,3
Япония	78,0	52,8	63,5	64,1	63,9	65,2	67,5
Южная Корея	58,6	45,4	52,4	56,4	54,1	51,8	55,4
Тайвань, Китай	16,9	11,3	17,8	18,1	17,8	18,5	19,6
В мире	1226,1	1150,7	1306,2	1411,8	1439,3	1528,4	1537,3

Источник: [4].

отметить, что в целом рост потребления в последнее время во всех странах, за исключением Китая, был плавным, но к 2014 г. замедлился (рис. 2) и в большинстве стран стабилизировался, а в некоторых, например в Аргентине, Бразилии, Швеции, в 2014 г. и вовсе снизился по сравнению с 2013 г.

В анализируемом периоде неоднозначно проявлялась динамика импорта полуфабрикатов и готовой продукции из стали как в отдельных регионах, так и странах (табл. 4).

Из табл. 4 следует, что в мире с 2008 по 2014 г. импорт увеличился незначительно — на 4%. В то же время в странах Евросоюза он снизился на 17%, на Среднем Востоке — на 25%, а в странах СНГ остался практически на том же уровне — положительное изменение составило около 4%. В странах Северной Америки импорт увеличился на 49%, Южной Америки — на 35%, Африки — возрос на 44%, Азии — на 19%.

Прослеживаемая динамика объемов импорта продукции на наиболее емких и платеже-

способных рынках (за исключением Евросоюза) позволяет говорить о том, что промышленно развитые страны — Соединенные Штаты, Япония, Канада, Южная Корея наращивали импорт продукции, но эта тенденция в настоящее время не является устойчивой и, вероятней всего, скоро будет замещена стабильным уровнем импорта или приведет к обратному процессу — его сокращению.

Для понимания стратегической перспективы развития стальной индустрии в Российской Федерации важным также является анализ динамики и сравнение показателей потребления стали конечными потребителями на душу населения в разных странах (табл. 5).

Как видно из табл. 5, уровень потребления стали на душу населения в мире постоянно возрастает, и с 2003 по 2014 г. он увеличился на 55%. При этом в промышленно развитых странах имел место незначительный рост: в Евросоюзе — на 2%, в Северной Америке — на 5%. В то же время в



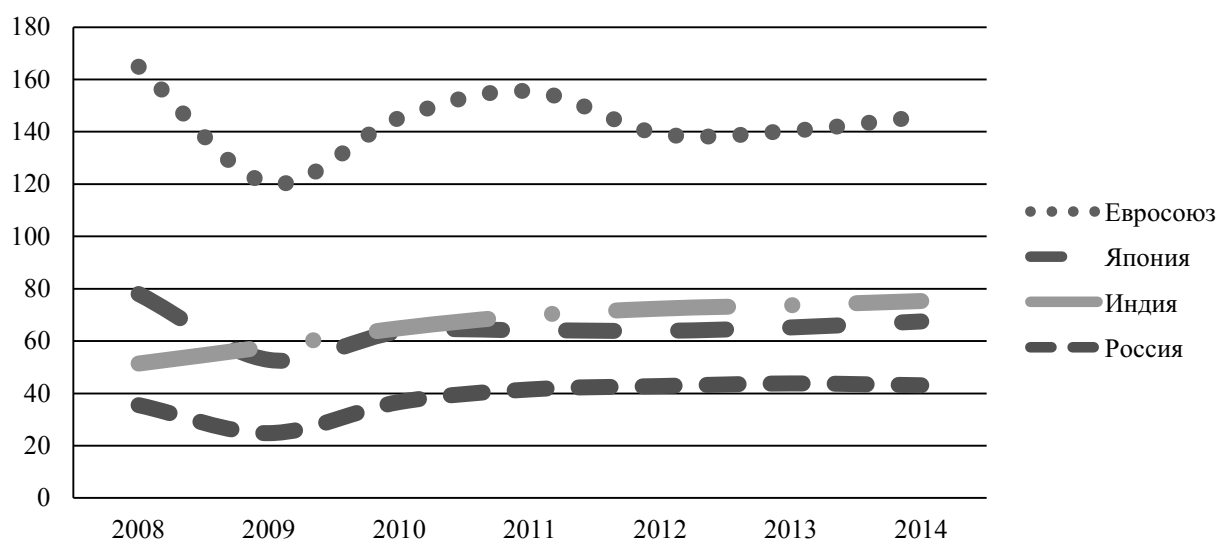


Рис. 2. Динамика потребления стали в различных странах с 2008 по 2014 г., млн т

Таблица 4

Импорт полуфабрикатов и продукции из стали, тыс. т

Страна	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Канада	9 913	11 028	8 006	7 515	6 217	9 331	10 903	9 618	8 895	10 293
Мексика	6 173	7 724	6 828	7 040	4 858	6 732	6 846	9 266	8 117	9 111
США	30 187	42 192	27 683	24 637	15 342	22 510	26 590	30 886	29 812	41 369
Аргентина	815	898	1 057	1 253	671	1 261	1 272	905	1 152	907
Бразилия	780	1912	1 636	2 561	2 357	5 904	3 783	3 777	3 683	3 947
Венесуэла	436	530	668	596	417	471	644	1 011	980	897
Южная Африка	476	848	757	760	635	843	1259	1 108	1 759	1 418
Израиль	1 434	1 146	1 146	1 221	1 334	1 530	1 808	1 926	2 164	2 335
Кувейт	613	585	585	1 048	617	1 521	1 123	788	680	728
Саудовская Аравия	3 313	4402	4927	6 290	3 419	5 179	6 210	8 092	6 664	6 641
Сирия	2 221	2 324	2 324	2 056	2 317	1 795	1 977	638	267	350
Объединенные Арабские Эмираты	5 422	6 745	6 745	13 628	6 030	6 818	6 115	6 242	5 590	6 647
Китай	27 312	19 105	17 185	15 622	22 350	17 181	16 349	14 154	14 774	14 903
Индия	5 296	5 660	7 700	6 973	8 288	9 744	9 213	9 341	7 392	9 477
Индонезия	5 421	4 698	5 712	8 070	5 712	7 614	8 595	12 032	12 297	11 026
Япония	5 195	4 447	4 751	4 477	3 037	5 275	5 563	5 733	5 413	6 733
Южная Корея	18 842	22 421	26 180	28 560	20 340	24 779	22 828	20 402	19 033	22 408
Малайзия	4 416	4 613	5 301	5 123	3 908	5 189	5 067	5 942	6 722	7 637
Пакистан	2 063	1 826	1 826	1 230	1 739	1 695	1 591	1 953	2 062	2 477



Окончание табл. 4

Страна	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Сингапур	3 843	4 113	4 969	5 604	3 860	4 236	5 438	5 399	6 167	5 673
Тайвань, Китай	11 078	10 608	9 246	9 250	6 535	8 499	7 552	7 521	7 764	8 859
Таиланд	12 537	10 763	9 803	11 835	9 027	12 281	12 498	15 183	15 866	15 081
Вьетнам	4 647	4 232	8 483	7 600	9 433	9 211	7 869	7 779	9 951	12 359
Австралия	2 435	2 230	2 304	2 960	2 113	2 597	2 346	2 884	2 208	2 978
Новая Зеландия	421	425	425	429	264	314	310	329	362	388
Океания	2 856	2 738	2 804	3 522	2 495	3 052	2 788	3 348	2 696	3 496
В мире	363 541	410 440	428 732	426 085	328 640	388 507	405 295	401 436	401 399	442 924

Источник: [5].

Таблица 5

Конечное потребление стали на душу населения, кг на душу населения

Страна	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2014
Новые государства – члены Евросоюза и страны-кандидаты								
Болгария	96,8	106,2	112,3	122,2	135,7	142,6	153,5	215,7
Чешская Республика	406,4	409	423,8	475,5	535,7	562,3	577,2	763,9
Венгрия	202,9	200,9	219,8	238	254	267,2	281,3	345,4
Польша	173,5	177,4	197,2	207,2	217,5	225,5	234,7	287,7
Румыния	127	143,4	152,1	167,5	180,5	194,7	204,1	277,6
Словакия	316,3	349,1	364,7	384,7	556	592,8	586,1	401,6
Турция	188,6	203,5	217,5	212,6	219,6	228,8	239	271
Другие	136,5	140,6	145,4	146,6	144,1	143,4	147	154,5
В среднем	198,8	218,4	235,9	257,3	275,2	294,6	310,3	412,9
ЕС-15								
Германия	415,3	420,4	425,3	427,2	426,3	426,2	431,2	440,9
Италия	502,4	507,5	512,6	513,5	511,2	510	515,1	521,2
Испания	476	478,4	480,9	479,4	475,4	472,6	475,6	471
Франция	272,1	274,1	276	275,6	273,4	271,8	273,5	272,2
ЕС-15, в среднем	365,7	369	372,1	372,2	370	368,6	371,6	373,2
Азия								
Китай	164,4	203,8	231,5	253,9	272,3	292	317,7	451
Япония	566,6	558,6	550,9	543,3	536,1	529,1	522,4	488,1
Южная Корея	917,3	930,2	942,9	956,6	970,5	984,7	999,1	1072,7
Азия, в среднем	130,5	146,6	158,1	167,4	175,2	183,6	194,3	247,7



Окончание табл. 5

Страна	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2014
СНГ								
Россия	147,2	160,4	171	182,1	193,7	205,2	219	286,6
Украина	55,9	61,1	65,4	69,8	74,5	79,1	84,7	112,5
СНГ, в среднем	106,7	116,3	124	132	140,4	148,8	158,7	207,8
Северная Америка								
США	366	367,4	370,5	371,6	372,1	372,5	372,6	376,9
Канада	503	504,1	508,9	510,6	511,8	512,8	513,3	520,4
Мексика	136,5	138,6	142,1	145,5	149,1	152,8	156,6	177,1
Северная Америка, в среднем	320,7	322	325,1	326,6	327,6	328,6	329,4	336,8
Остальной мир								
Бразилия	93,7	95,7	98,7	100,9	102,9	104,9	106,9	115,8
Иран	105,8	107,9	110	112,1	114,5	116,8	118,1	125,1
Австралия	346	346,6	347,8	347,8	347,6	348,6	349,2	348,5
ОМ, в среднем	40,4	42,1	40,9	42,5	41,9	43,4	44,9	48
В мире в среднем	131,6	142	147,2	153,8	157,4	163,6	171,1	204,6

Источник: [6].

странах Азии уровень конечного потребления на душу населения увеличился в рассматриваемом периоде на 90%, а в странах СНГ — на 95%.

При этом мировой рынок черных металлов сегодня столкнулся с переизбытком продукции, избыточное предложение стали на мировом рынке, по состоянию на конец 2015 г., составило порядка 700 млн т в год, что связано в первую очередь со снижением внутреннего спроса на сталь со стороны Китая [7].

Таким образом, если рассматривать динамику показателей потребления стали в мире, импорта продукции из стали различными регионами и странами, потребления стали на душу населения и производства стали в различных регионах и странах мира взаимосвязанно, можно сделать следующие выводы:

- во-первых, в настоящее время в мире сокращается рост потребления стали и продукции, производимой из нее;
- во-вторых, сокращается объем импорта соответствующей продукции на наиболее емкие и платежеспособные рынки;
- в-третьих, в мировой экономике сложилась ситуация, при которой существует значительное перепроизводство стали и продукции из нее;

- в-четвертых, развивающиеся страны, в том числе и Россия, отстают по потреблению стали на душу населения от промышленно развитых стран и если у последних данный показатель практически не меняется, то развивающиеся страны активно наращивают потребление.

Это позволяет говорить о следующем прогнозе развития черной металлургии в мире. Рост потребления традиционных видов продукции отрасли будет наблюдаться в развивающихся странах, и прежде всего — в Азии и Африке. С учетом относительно невысокой платежеспособности этих рынков и увеличением объемов собственного производства российским компаниям трудно будет выйти с традиционными видами продукции на них. Поэтому с точки зрения реализации традиционных видов продукции для российских металлургических корпораций важно наращивать объемы производства и реализации для внутреннего потребления и стран СНГ, выигрывая конкурентную борьбу в этом сегменте рынка, прежде всего у азиатских компаний.

В то же время промышленно развитые и развивающиеся страны с большой вероятностью будут импортировать широкий ассорти-



мент инновационной продукции с высоким уровнем добавленной стоимости, и в этой части российские корпорации могли бы занять соответствующее место. Однако некоторые зарубежные партнеры начали вводить искусственные ограничения на импорт из России высокотехнологичной продукции стальной отрасли (табл. 6). Если же ограничения в виде тарифных и налоговых барьеров, а также ограничения других видов не будут сняты, то российским производителям стали и продукции из нее придется в большей степени ориентироваться на внутренний рынок, в том числе в части продукции с высокой добавленной стоимостью и инновационной составляющей.

Наши выводы в целом подтверждают прогнозы в отношении развития черной металлургии в Российской Федерации, которые содержатся в «Стратегии развития черной металлургии России на 2014–2020 годы и на перспективу до 2030 года». В этом документе перечисляются основные долгосрочные тенденции развития черной металлургии, к которым относятся:

- замедление темпов роста объемов производства и потребления металлопродукции;
- увеличение доли продукции, поставляемой на внутренний рынок;
- рост поставок на экспорт продукции с увеличением глубины переработки;
- рост импортозамещения;
- повышение требований к служебным характеристикам продукции, совершенствование ее сортамента и конкурентоспособности;

- ресурсо- и энергосбережение, снижение негативного экологического воздействия на окружающую среду;
- оптимизация избыточных производственных мощностей;
- строительство минизаводов и сервисных центров;
- внедрение новой техники и технологий.

В рамках вышеперечисленных тенденций рассматриваются три сценария: консервативный (инерционный), умеренно-оптимистичный (энергосырьевой) и форсированный (инновационный). Однако, по нашему мнению, на основе данных проведенного анализа можно прогнозировать и такое развитие событий, при котором преобладающей тенденцией будет не замедление темпов роста объемов производства и потребления металлопродукции, а сокращение объемов производства и потребления стали и металлопродукции. В этом случае нужно говорить о необходимости формирования (как важнейшей составляющей «Стратегии развития черной металлургии России на 2014–2020 годы и на перспективу до 2030 года») еще одного варианта — трансформационного, связанного с существенными качественными изменениями в деятельности предприятий и групп отрасли. При нем будут иметь место количественное сокращение традиционных видов продукции, диверсификация и производство в небольших объемах продукции с высокой добавленной стоимостью, что приведет к изменениям в бизнес-моделях деятельности.

Таблица 6

Ограничения на импорт из России высокотехнологичной продукции стальной отрасли

Государства	Примененные меры
США	Прекращен экспорт горячепрокатных рулонов и тонкого листа из России после выхода Минторга США из Соглашения о неприменении антидемпинговых пошлин от 12 июля 1999 г. Заявлено о возможном начале антидемпингового расследования по двутавровым балкам
Таиланд	Введены специальные защитные пошлины по рулонному и плоскому прокату (не менее 21% до июня 2017 г.)
Турция	Начато антидемпинговое расследование по рулонам
Евросоюз	Продлены до 2020 г. антидемпинговые пошлины на сварные трубы из России
Украина	С 25 февраля 2015 г. взимает импортный сбор (5%) на железорудное сырье, стальной прокат, трубы
Индия	С 1 апреля 2015 г. повысила импортные пошлины на сталь на 5% (по ряду товарных позиций ставка возрастет до 15%)

Источник: [8].



Сделанный вывод подтверждается статистикой о прекращении значимых проектов крупнейшими российскими производителями стали и продукции из нее (табл. 7).

Формирование трансформационного варианта стратегии по существу означает управление устойчивым развитием черной металлургии в условиях возможного сокращения спроса на ее продукцию не только на внешнем, но и на внутреннем рынках.

При этом управление устойчивым развитием стальной отрасли в Российской Федерации предполагает (при сокращении количественных показателей) улучшение качественных характеристик экономической, социальной и экологической сфер, сохранение отрасли как важнейшего инструмента интеграции в мировое экономическое пространство, повышение экспортных возможностей, конкурентоспособности на мировом уровне.

А это, в свою очередь, предполагает повышение общей эффективности и эффективности в перечисленных сферах деятельности российских производителей стали.

Важно учитывать, что в соответствии с государственной программой Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» для металлургии (подпрограмма «Металлургия») предусмотрены следующие целевые индикаторы:

- индекс промышленного производства к предыдущему году;
- индекс промышленного производства к 2011 г.;
- индекс производительности труда к предыдущему году;
- индекс физического объема инвестиций в основной капитал к предыдущему году;

Таблица 7

Наиболее значимые перенесенные/приостановленные проекты

Компания/проект	Состояние в настоящее время
«Мечел». Реконструкция кислородно-конвертерного цеха с заменой конвертеров Челябинского металлургического комбината (окончание)	Ввод в эксплуатацию перенесен с 2015 на 2017 г.
ОМК. Строительство трубно-сталеплавильного комплекса в г. Чусовой, в том числе электросталеплавильных цехов (трубная и колесная заготовки), стана по производству бесшовных труб, линии дополнительной обработки бесшовных труб	Приостановлен
ОМК. Модернизация рессорного производства на Чусовском металлургическом заводе	Сроки реализации уточняются
«Северсталь». Реконструкция непрерывного четырехклетьевого стана холодной прокатки 1700	Ввод в эксплуатацию перенесен с 2015 на 2016 г.
«Северсталь». Реконструкция доменной печи № 3. План завершения – 2016 г.	Приостановлен
«Северсталь». Установка трубных станов	Приостановлен
НЛМК. Разработка угольного месторождения «Жерновский-1» (Кузбасс)	Приостановлен
НЛМК. Стойленский горнообогатительный комбинат. Строительство секции обогатительной фабрики, развитие мощностей карьера до 42 млн т	Приостановлен
НЛМК-Калуга. Строительство линии по производству крупного фасона	Приостановлен
НЛМК. Производство горячекатаного проката. Литейно-прокатный модуль	Приостановлен
НЛМК. Производство холоднокатаного проката и покрытий. Строительство нового реверсивного стана	Приостановлен
НЛМК. Коксохимическое производство. Внедрение технологии трамбования угольной шихты	Приостановлен

Источник: [8].



- объем отгруженных товаров собственного производства, выполненных собственными силами работ и услуг;

- производство концентрата железорудного;
- производство готового проката черных металлов;

- производство стальных труб;
- экспорт металлов и изделий из них;
- энергоемкость продукции.

Анализ перечня целевых индикаторов, предусмотренных государственной программой, показывает, что все они практически являются экономическими показателями, за исключением индикатора «энергоемкость продукции», который можно отнести не только к группе экономических, но и социальных, и экологических. Остальные из вышеперечисленных являются сугубо экономическими. На наш взгляд, такой состав индикаторов важнейшего программного документа развития отрасли является серьезным недостатком, требующим исправления.

Во-первых, в государственные программные документы, регулирующие развитие черной металлургии на долгосрочную, до 2030 г., перспективу, необходимо включать индикаторы, характеризующие экономические, социальные

и экологические параметры деятельности, а не только экономические.

Во-вторых, устойчивое развитие черной металлургии при сокращении физических объемов производства предполагает повышение эффективности деятельности предприятий и групп в отрасли.

В-третьих, одним из инновационных инструментов управления устойчивым развитием, основой для формирования индикаторов, включенных в государственные программные документы, и управления системной эффективностью деятельности российских металлургических предприятий и групп является интегральная стратегическая эффективность, которая, в зависимости от специфики функционирования, может быть детализирована по сферам, видам, уровням и подразделениям групп и предприятий. Детализация интегральной стратегической эффективности может быть также представлена такими важными показателями для развития отрасли, как объем экспортной выручки, количество работающих, средняя заработная плата, выбросы вредных отходов и т.д., характеризующими экономическую, социальную и экологическую сферы деятельности предприятий и групп черной металлургии в Российской Федерации.

Литература/References

1. World merchandise exports by major product group. 2014. Available at: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its15_merch_trade_product_e.htm.
2. Deloitte. Обзор рынка черной металлургии 2015. [Электронный ресурс] Available at: <http://www2.deloitte.com> (in Russian).
Deloitte. Review of the market of ferrous metallurgy 2015 [Obzor rynka chernoj metallurgii-2015]. Available at: <http://www2.deloitte.com>.
3. Россия в цифрах 2015. Краткий статистический сборник. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/rusfig/rus-15.pdf (in Russian).
Russia in figures 2015. Short statistical collection. [Rossija v cifrah 2015. Kratkij statisticheskij sbornik]. Available at: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/rusfig/rus-15.pdf.
4. World Steel in Figures. 2015. Available at: [http://www.worldsteel.org/dms/internetDocumentList/bookshop/2015/World-Steel-in-Figures-2015/document/World Steel in Figures 2015.pdf](http://www.worldsteel.org/dms/internetDocumentList/bookshop/2015/World-Steel-in-Figures-2015/document/World%20Steel%20in%20Figures%202015.pdf).
5. Steel Statistical Yearbook 2015. Available at: <https://www.worldsteel.org/dms/internetDocumentList/bookshop/2015/Steel-Statistical-Yearbook-2015/document/Steel%20Statistical%20Yearbook%202015.pdf>.
6. Global Steel Industry Outlook 2014. Available at: <http://www.eurostrategyconsultants.com>.
7. Черная металлургия в тисках демпинга и снижения спроса // Морские порты. 2015. № 9 (in Russian).
Ferrous metallurgy in a vice of a dumping and decrease in demand [Chernaja metallurgija v tiskah dempinga i snizhenija sprosa]. *Seaports — Morskie porty*, 2015, no. 9.
8. Русская Сталь. Об итогах 2014 года, текущей ситуации в металлургической отрасли и перспективах развития. [Электронный ресурс]: URL: http://www.russtal.ru/uploads/media/NP_CRS_03.03.2015_30.03.2015.pdf.
Russian Steel. About results of 2014, the current situation in metallurgical branch and prospects of development [Russkaja Stal'. Ob itogah 2014 goda, tekushhej situacii v metallurgicheskoj otrasli i perspektivah razvitija] (in Russian).



УДК 330.16
JEL D23

Поведенческая экономика: экзотика или наука?

ДРОГОБЫЦКИЙ ИВАН НИКОЛАЕВИЧ,

д-р экон. наук, профессор кафедры «Системный анализ в экономике» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия

E-mail: dinind@mail.ru

Аннотация. Изучая экономику как науку и сферу активной человеческой жизнедеятельности, ученые стремятся придать системность своим знаниям, обеспечить их адекватность и конструктивность. Для достижения отмеченных целевых характеристик экономического знания они опираются на достижения других наук, привлекают их методологию, инструментарий и логику доказательств. В частности, для систематизации старых и синтеза новых экономических знаний, помимо самой экономической теории и ее конкретных дисциплинарных приложений — менеджмента, маркетинга, прогнозирования, планирования, учета, контроля, анализа, финансов, налогов, инвестиций и т.д., с успехом используется научно-методологический арсенал математики, информатики, психологии, социологии, культурологии и других научных направлений. В различные времена то или иное научное направление занимает доминирующее положение в экономической науке, что дает основание для присвоения ей специфического топонимического названия — натуральная, классическая, неоклассическая, поведенческая и т.п. В настоящее время доминирует неоклассическая (мейнстримовская) концепция экономики. В центре отмеченной концепции находится человек экономический (*homo economicus*). Это такой получеловек-полуробот, который всегда поступает рационально, максимизируя собственную выгоду. Несмотря на то что в реальной жизни все не так — человек разумный (*homo sapiens*) всегда подвержен эмоциям и очень часто принимает ошибочные, нерациональные решения — неоклассическая экономика продолжает усердствовать в математизации и информатизации своих решений, абсолютно не обращая внимания на падение человеческого доверия к ним.

Стремясь «очеловечить» чрезмерно жесткие, оптимальные решения, генерируемые строго детерминированными информационно-алгоритмическими системами, практикующие экономисты трансформируют их в «удобоваримые» варианты реализуемых управленческих воздействий. Последние, будучи преломленными через эмоционально-интуитивную призму внутреннего мира лица, принимающего решения, всегда несут элементы субъективности и иррациональности. Такое поведение органически присуще человеческой природе, а следовательно, подлежит тщательному изучению, познанию и совершенствованию. Этим и занимается поведенческая экономика, основные положения которой рассматриваются в настоящей статье.

Ключевые слова: поведенческая экономика, бихевиористика, экономическая психология.

Behavioral economics: science or exoticism?

I.N. DROGOBYTSKY,

Doctor of Economics, Professor of the System Analysis and Simulation of economic processes Department of the Financial University, Moscow, Russia.

E-mail: dinind@mail.ru

Abstract. While studying economics as a science and an active sphere of human activity, scientists aim to give consistency to their knowledge, ensure that they are adequate and constructive. To achieve the desired characteristics mentioned economic knowledge they draw on the achievements of other sciences, attracted



by their methodology, tools and evidence of logic. In particular, to organize the synthesis of old and new economic knowledge in addition to the economic theory and its application specific discipline — management, marketing, forecasting, planning, accounting, control, analysis, finance, taxes, investments, etc. — Successfully used the scientific and methodological arsenal of mathematics, computer science, psychology, sociology, cultural studies, conflict resolution systems theory and other scientific fields. At various times one or another scientific field has a dominant position in economic science, which gives reason to assign it a specific place-names — natural, classical, neoclassical, behavioral.

Currently dominated by the neo-classical (mainstream) the concept of the economy. The center is marked by the concept of economic man (*homo economicus*). It's sort of a *poluchelovek-polurobot*, who knows everything, remembers everything and calculates, having stable “selfish” preferences, always act rationally, maximizing its own profits. Despite the fact that in real life it is not so — a reasonable man (*homo sapiens*) is always subject to the emotions and very often takes erroneous, irrational decisions — neoclassical economics continues to be zealous in mathematization and informatization of their decisions, completely oblivious to the fall of human trust in the them.

In an effort to “humanize” too hard, the best solutions generated strictly deterministic algorithmic information systems, practitioners, economists transformed them into “digestible” options implemented management actions. The last being a broken through the prism of emotional and intuitive inner face of the world, decision-making, are always elements of subjectivity and irrationality. This behavior is inherent in human nature, and therefore subject to scrutiny, learning and improvement. Actually it is engaged and behavioral economics, the main provisions of which are considered in this article.

Keywords: behavioral economics, bibehavioristika, economic psychology.

Доминирующая ныне неоклассическая концепция экономики (мейнстрим-экономика) постулирует рациональное поведение своих агентов. Стремясь обеспечить надлежащее функционирование и развитие любой экономической системы, они всегда принимают логичные и разумные решения, а если время от времени и ошибаются, то устоявшаяся методология экономического мейнстрима заставляет их извлекать уроки из своих ошибок и возвращаться в русло рационализма.

А между тем каждый экономический агент — это живой человек или человеческий коллектив, которым свойствен свой стиль выработки и принятия решений. Присущая им психология восприятия и психология поведения неизбежно участвуют в экономической жизни, обуславливая систематические отклонения от рационального поведения. При ближайшем рассмотрении реальных отклонений оказалось, что они не случайны, а носят систематический характер и вполне предсказуемы. Изучением такого иррационального поведения экономических агентов занимается поведенческая экономика, которая уже оформилась в самостоятельное направление и плотно вплетается в нашу повседневность.

Истоки

Пытаясь найти границы рационального выбора, поведенческая экономика изучает модели пове-

дения. Поэтому между поведенческой экономикой, психологией и бихевиористикой наблюдаются очень тесные взаимосвязи. Так, на основании психофизического анализа ценности и вероятности все человеческое сообщество разделяют на три большие группы: не склонные к риску, склонные к риску и нейтральные к риску.

В математическом контексте группу *не склонных к риску* образуют люди, чьи предпочтения выражаются выпуклой функцией ценности (функцией со снижающейся предельной ценностью капитала) (рис. 1, а). Группу *склонных к риску* образуют люди, чьи предпочтения выражаются вогнутой функцией ценности (функцией с возрастающей предельной ценностью капитала) (рис. 1, б). Группу *нейтральных к риску* образуют люди, чьи предпочтения выражены функцией с постоянной предельной ценностью капитала, имеющей вид прямой (рис. 1, в).

Исследуя этот вопрос, Даниэль Бернулли (швейцарский физик, математик, физиолог и врач, внесший заметный вклад в становление теории вероятностей) еще в 1738 г. пришел к выводу, что люди в основном не склонны к риску, и, более того, неприятие риска снижается с увеличением богатства. Он полагал, что человек оценивает возможные варианты исходов игры не на основе ожидаемого денежного результата, а на основе



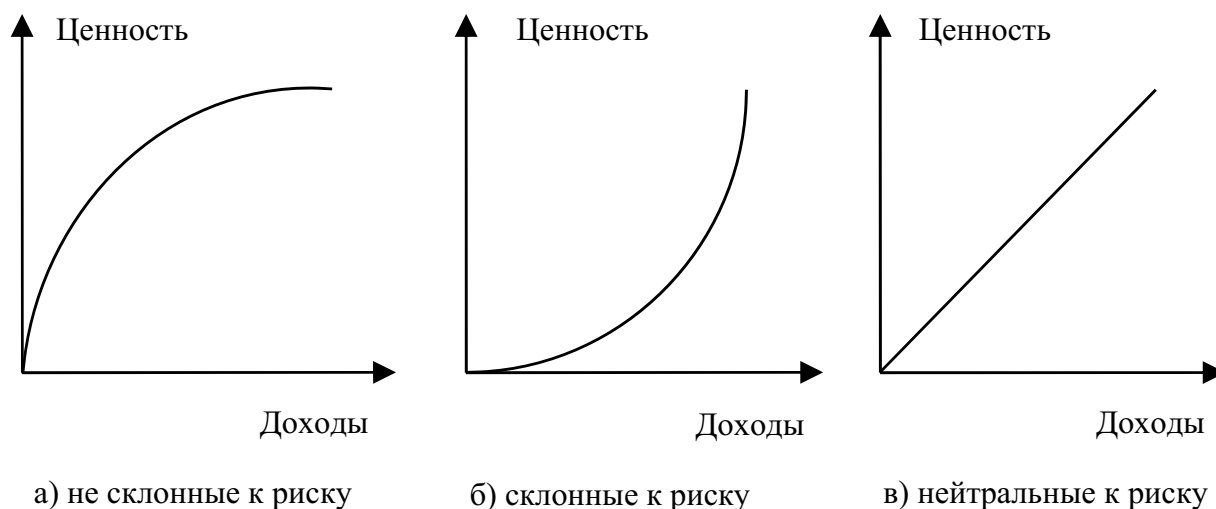


Рис. 1. Вариативность функции ценности

ожидаемой субъективной ценности этих результатов как средневзвешенной величины [1], оцененной посредством анализа их вероятностей.

Поскольку каждому человеку в той или иной мере присущи и склонности к риску, и безразличие к нему, и неприятие риска, то, объединив вместе все варианты функции ценности, приведенные на рис. 1, получим S-образную кривую, определенную в области доходов и потерь (рис. 2). Отмеченная ранее несклонность людей к риску выражена существенно большей крутизной функции в области потерь.

Дальнейшее развитие теория субъективной ценности получила в конце XX — начале XXI в. в работах израильско-американского психолога, одного из основоположников поведенческой экономической теории, лауреата Нобелевской премии по экономике 2002 г. Даниэля Канемана и профессора психологии Амоса Тверски [2, 3]. Исследуя вопросы выбора в условиях риска, они установили, что преобладающее число людей принимают такие решения, которые в точности соответствуют гипотетической функции ценности, приведенной на рис. 2, вогнутой для доходов (выигрышей) и выпуклой для потерь (расходов).

Функция Канемана — Тверски подчеркивает две важные особенности:

- люди асимметрично толкуют доходы и расходы (приобретения и потери), придавая больший вес расходам при принятии решений;
- люди сначала оценивают отдельные события, а затем суммируют эти оценки.

Для демонстрации отмеченных особенностей приведем следующий пример. Предположим, что одновременно в почтовом ящике вы обнаружили два извещения: чек на сумму 10 тыс. руб. — гонорар за опубликованную научную статью (событие А) и счет на сумму 8 тыс. руб. — оплата коммунальных услуг (событие Б). Наверняка вы придадите гораздо большее значение расходу в 8 тыс. руб., чем доходу в 10 тыс. руб., поскольку согласно функции полезности (рис. 3, а) ценность дохода $V(10 \text{ тыс.})$ гораздо меньше ценности расхода $V(-8 \text{ тыс.})$. Несмотря на то что оцененные как единое целое отмеченные события дают явное улучшение вашего имущественного положения, простое суммирование ценности отдельных событий дает отрицательный результат, что обуславливает чувство некоторого огорчения.

Кроме этого традиционного поведения людей, функция ценности Канемана — Тверски объясняет множество других типичных случаев поведения, которые противоречат рациональной логике выбора. Так, представьте себе, что вы купили пару модных туфель за 50 тыс. руб. и вдруг обнаружили, что они вам тесны и вызывают ощущение значительного дискомфорта. Тем не менее почти наверняка вы будете продолжать носить туфли, чтобы не пропали ваши инвестиции в свой имидж.

Дело в том, что покупка обуви сопряжена с издержками. Если прекратить носить туфли, придется признать эти издержки необратимыми потерями, что для среднестатистической личности является менее предпочтительным, чем хождение с опреде-

ленным дискомфортом (рис. 3, б). Другими словами, человек не готов проигнорировать невозвратные издержки, вернуться к состоянию, предшествующему покупке $V(0)$, и надеть старые туфли.

Исследования экономических психологов показывают, что фундаментальные понятия статистики (распределение случайной величины, математическое ожидание, дисперсия и т.п.) не относятся к числу интуитивных инструментов человеческих суждений. *Homo economicus*, представленный неоклассической экономической

теорией, — существо не только рациональное, но гиперрефлексивное, мало того, что оно наделено упорядоченными предпочтениями, феноменальной памятью, способностью вычислять вероятности наступления различных событий, сопоставлять их при осуществлении выбора и прочими достоинствами современного потребителя — оно еще органически не способно действовать «по нити», совершать ошибки при оценке наиболее желательного из доступных вариантов и выносить логически противоречивые суждения. Одна-

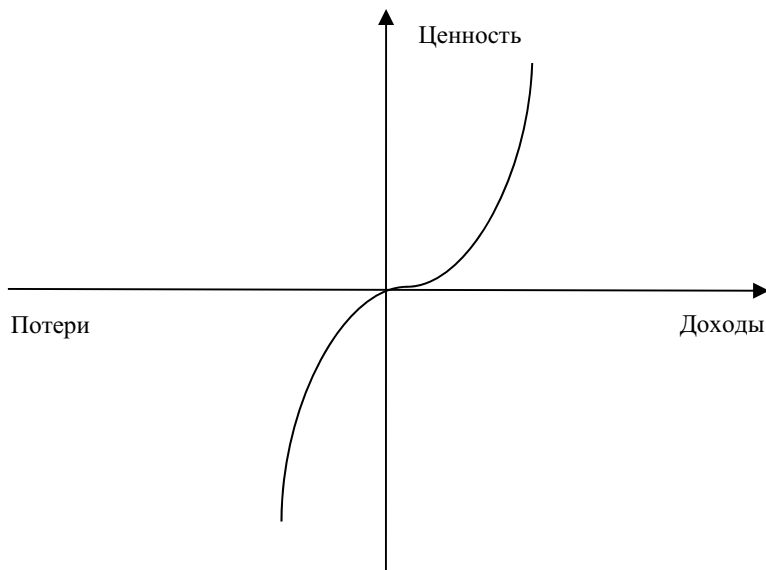
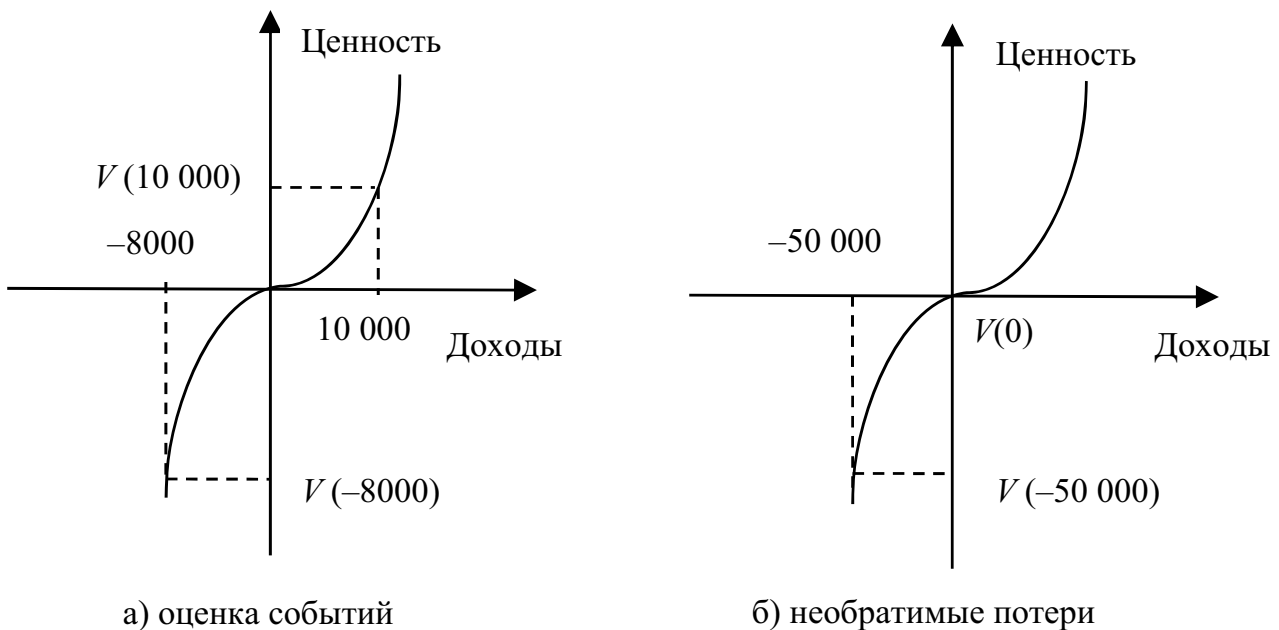


Рис. 2. Гипотетическая функция ценности



а) оценка событий

б) необратимые потери

Рис. 3. Применение функции ценности

ко эти добродетели нетипичны для большинства живых людей, склонных систематически принимать решения, руководствуясь не рациональными, а интуитивными соображениями, которые называют *поведенческими эвристиками*.

Среди других поведенческих эвристик, подталкивающих людей к иррациональным решениям, следует отметить *эвристику доступности*, в соответствии с которой более вероятным считается то явление, которое находится на виду, на слуху или производит более сильное впечатление; *эвристику типичности (репрезентативности)*, которая обуславливает типичный (культурный по умолчанию) выбор, а не логически продуманный расчет, *эвристику фиксации и коррекции*, предполагающую выбор предварительной (базовой) оценки и последующую ее коррекцию на основании уточняющей информации.

Таким образом, исследуя те же вопросы, что и традиционная экономика, поведенческая экономика приводит к абсолютно отличным результатам. Последняя исходит из того, что, принимая решения, реальные люди обычно ошибаются и поступают нерационально. При этом нерациональность их поведения абсолютно не зависит от того, знают или не знают они экономико-математические методы, теорию игр либо математическую статистику, поскольку поведенческие ошибки подчиняются определенным психологическим закономерностям, которые методично обнаруживаются, экспериментально подтверждаются и теоретически обосновываются в рамках *поведенческой экономики*.

Основные направления

Приведенные выше примеры укладываются в эвристическое направление поведенческой экономики. Однако последняя далеко не исчерпывается этим направлением. Существует еще несколько направлений, которые существенно расширяют границы ее предметной области. Одно из них — *фрейминг*, изучает поведение экономических агентов в рыночной стихии. Это направление возникло и довольно успешно развивалось задолго до появления поведенческой экономики.

Сущность фрейминга заключается в умении таким образом формулировать подлежащие решению экономические проблемы, чтобы уже на уровне формулировки влиять как на предпочтения лиц, принимающих решения, так и

на предпочтения лиц, которых эти решения непосредственно касаются. Нетрудно догадаться, что название этого направления происходит от английского слова *frame* — рамка. В данном случае это смысловая рамка, определяющая человеческое понимание предмета и действий в пределах этого рамочного смысла. Дело в том, что люди очень чувствительны к нюансам формулировок, посредством которых эксперты, маркетологи, продавцы и бизнесмены могут значительно влиять на поведение своих клиентов даже без искажения и замалчивания фактов. Помимо тенденциозности формулировок и восприятия проблемы, очень существенную роль в поведении человека играет принцип относительности. Он проявляется в том, что люди склонны принимать решения на основании сравнения.

Ниже приводятся примеры, подтверждающие существование и влияние фрейминга в нашей жизнедеятельности [2, 4]. Когда компания *Williams-Sonoma* впервые представила на рынке домашнюю хлебопечку, большинство потребителей не высказали к ней никакого интереса. Удрученный плохими продажами производитель обратился к маркетинговой компании, которая предложила вывести на рынок вторую модель хлебопечки, большую по размерам и цене. Последовав этому совету, предприниматель вскоре обнаружил значительный рост продаж. Хлебопечки расходились как горячие пирожки, причем продавалась преимущественно первая модель. Возникает вопрос: почему?

Очень точное объяснение такому феномену дает поведенческая экономика. Когда рядом с первой моделью хлебопечки на витрине магазина заняла свое место вторая модель, у потребителей появилась возможность выбора, т.е. люди стали принимать свои решения о покупке хлебопечки не в вакууме, а в сравнении с другой аналогичной вещью. Это позволило им сильно укрепить свою уверенность в правильности сделанного выбора. Фрейминг как подталкивание покупателя к определенному поведению в данном случае имел не словесную, а демонстрационную (постановочную) форму.

В частности, только фреймингом можно объяснить тот факт, что суждения, предпочтения, а следовательно, и решения реальных людей существенным образом зависят от контекста, т.е. конкретного способа формулировки задачи.

В одном из экспериментов врачам предлагалось выбрать оптимальную из двух возможных



стратегий лечения больных, страдающих раковыми заболеваниями.

Формулировка выживания. При хирургическом вмешательстве из каждых 100 прооперированных больных операцию переживут 90, из которых 68 будут живы через год после операции, а 34 — через пять лет после операции. При проведении радиационной терапии из каждых 100 больных, прошедших курс облучения, все останутся живы через год и 22 — через пять лет после лечения.

При такой формулировке за радиационное решение высказалось лишь 18% испытуемых.

Формулировка смертности. При хирургическом вмешательстве из каждых 100 прооперированных больных во время операции и в послеоперационный период умрут 10 больных, в течение года скончаются еще 32, а в течение пяти лет — 66. При радиационной терапии из каждых 100 больных, прошедших курс облучения, в ходе лечения не умрет никто, в течение года после лечения скончаются 23 больных, а в течение пяти лет — 78 больных.

При такой формулировке число сторонников радиационной терапии выросло до 44%. Однако, как нетрудно заметить, с формальной точки зрения обе формулировки абсолютно идентичны.

Этот феномен назван эффектом оформления. При формулировке выживания врачи рассматривали «спасение жизни» как выгоду (приобретение) и поэтому не были расположены к риску: при выборе между хирургическим вмешательством

и радиационной терапией выбирали хирургию. При формулировке смертности те же врачи рассматривали гибель людей как потери, что при выборе между хирургическим вмешательством и радиационной терапией подтолкнуло их к выбору более рискованной радиационной терапии (рис. 4).

Еще одним направлением развития поведенческой экономики является *импринтинг* (от англ. *imprint* — оставлять след, запечатлевать). В свое время выдающийся австрийский зоопсихолог Конрад Лоренц использовал этот термин для обозначения процессов формирования привязанности животных (в данном случае — гусят) к первоначально принятым решениям [5]. Известно, что только что вылупившиеся из яиц гусята привязываются к первому движущемуся объекту, попавшему им на глаза (как правило, это их собственная мать) и долго придерживаются этого решения, безоговорочно следуя за ним до полного своего взросления.

Оказывается, наши первые впечатления и решения подвержены такому же импринтингу. В первую очередь это относится к вопросам формирования якорной цены на новый продукт и «мирного сосуществования» с этой ценой в течение длительного времени.

Первые цены чаще всего являются произвольными и могут сформироваться под влиянием чего угодно: спроса, предложения, себестоимости, желания продавца, желания покупателя, случайности и других факторов. Однако как только

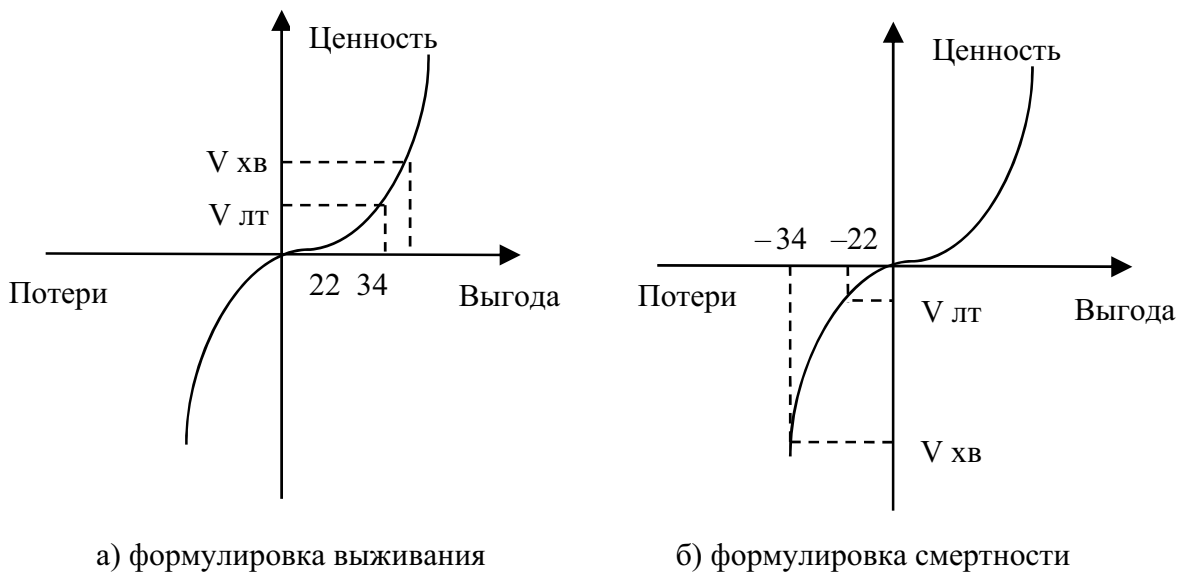


Рис. 4. Иллюстрация эффекта оформления



эти цены «отложились» в нашем сознании, они начинают определять суммы, которые мы готовы заплатить за аналогичные или сходные товары. Например, многие помнят цену бензина в момент начала своей водительской карьеры и мучительно переживают каждый свой заезд на заправку впоследствии. Так же на многие годы в нашей памяти запечатлились первые цены на товары повседневного спроса: хлеб, молоко, соль, сахар и прочие продукты. Выходит, что многие «ценовые якоря» остаются с нами значительно дольше, чем период первоначального привыкания к ним.

Здесь важно понять, каким образом наш первоначальный опыт превращается в многолетнюю привычку. Оказывается, явление импринтинга в социуме объясняется нашей естественной склонностью к *стадному поведению*.

Если, проходя мимо кафе, любитель черного кофе увидит, что там образовалась небольшая очередь, то, располагая некоторым свободным временем, он с большой долей вероятности тоже встанет в эту очередь. Таким же образом поступят многие другие любители бодрящего напитка. При этом все рассуждают примерно следующим образом: «...должно быть, тут заваривают хороший кофе, если стоит очередь... Дай-ка я выпью чашечку». Это классический пример стадного поведения. Последнее возникает, когда мы находим что-то хорошим (или плохим), основываясь на поведении других людей, и на этом основании выстраиваем свои действия.

В былые времена (в условиях тотального дефицита) вся наша страна была подвержена стадному поведению. Все более-менее активные граждане либо стояли (были записаны) в нескольких очередях — на жилье, машину, мебель и т.п., либо без раздумий становились в «живую» очередь, как только ее замечали.

В настоящее время многое в нашей жизни также зависит от отношений собственности (владения). Несмотря на отсутствие тотального дефицита, мы все равно стремимся правдами и неправдами завладеть всем, чем только можем. При этом, делая новую покупку, мы не знаем, например, сколько удовольствия принесет нам владение новым домом, автомобилем или костюмом от Армани. Не исключено, что мы повели бы себя намного рациональнее, сумев оценить должным образом все плюсы и минусы своего приобретения впоследствии. Однако к такому всестороннему анализу мы склоняемся крайне редко, и

объясняется это наличием трех иррациональных причуд нашей природы:

- 1) усиливающейся влюбленностью в то, чем владеем;
- 2) фокусированием внимания на том, что можем получить;
- 3) предположением, что другие люди видят ситуацию под тем же углом зрения, что и мы.

Как только человек научится должным образом подавлять проявление перечисленных причуд и находить сбалансированную цену владения, его экономическое поведение станет более гармоничным. А пока мы идем на поводу отмеченных иррациональных моментов, и чем больше усилий в объект нашего вожделения вкладываем, тем большую степень принадлежности его нам испытываем.

Как ни странно, наше поведение в обыденной экономической жизни также вписывается в схему импринтинга. Различая честное и нечестное поведение, импринтинг дает вполне логичные пояснения тому и другому.

Что касается честности, то ее импринтинговую природу очень лаконично объяснил Адам Смит: «Природа, создавая человека для общественной жизни, одарила его желанием нравиться ближним и опасением оскорбить их. Она побуждает его радоваться их расположению или страдать от их неприязни. Она устроила человека таким образом, чтобы одобрение прочих людей само по себе было для него приятно и лестно, а неодобрение — неприятно и оскорбительно» [6].

Примерно так же, но с другой научной позиции, интерпретировал импринтинг честного поведения Зигмунд Фрейд. Он утверждал, что по мере нашего возвышения в глазах общества мы склонны интернализировать социальные добродетели. Подобная интернализация ведет к развитию *суперэго* [7]. В целом, суперэго испытывает радость, когда мы соблюдаем этические правила общества, и неудовлетворение, когда мы нарушаем их. Именно по этой причине человек останавливает свою машину в четыре часа утра перед красным светофором, будучи абсолютно убежденным, что вокруг никого нет, по этой же причине он испытывает теплые чувства, пытаясь вернуть владельцу потерянную вещь, не называя своего имени, и по этой же причине делает подарки своим сослуживцам на праздники. Такие действия стимулируют деятельность центров нашего мозга, отвечающих за вознаграждение.

Интерпретируя нечестное поведение членов социума, следует констатировать наличие двух видов нечестности: *открытого* нечестного поведения, ассоциируемого с грабежом, разбоем или откровенным вымогательством, и *скрытого* нечестного поведения, осуществляемого посредством махинаций в бухгалтерском учете и искажения финансовой отчетности, мошенничества с закупочными ценами и аукционами, непрямого финансирования лоббистской деятельности и отдыха на фешенебельных курортах за счет своих покровителей и иных неблагоприятных деяний.

Открытое нечестное поведение, как правило, всегда подвергается всеобщему публичному осуждению, и редко кому из преступников удается уйти от заслуженного возмездия. Когда речь заходит об осуждении скрытого нечестного поведения, наблюдается абсолютно противоположная картина: редко какой преступник вообще подвергается наказанию, а если и подвергается, то очень часто это наказание носит чисто символический характер, хотя масштабы такого вида преступлений на порядки превышают масштабы открытых преступлений. Спрашивается: почему?

Причина такой асимметрии в оценках различных видов нечестного поведения кроется в достигнутом уровне экономической культуры. Если культура экономической среды сфокусирована на поддержание и расширенное воспроизводство импритинга честного поведения, то все будет развиваться по смитовско-фрейдовскому сценарию. Если по какой-то причине в экономике (или, по крайней мере, в ее элитной части) поощряются жадность, цинизм, «великое комбинаторство» и, более того, эти «добродетели» еще всячески вознаграждаются из различных центров власти, то в стране устанавливается импритинг нечестного поведения. В нем «увязают» даже хорошие люди, которые стремятся быть честными перед самими собой и другими членами социума, но тоже хотят сохранить свои рабочие места и преуспеть в карьере. Такие обстоятельства позволяют обходить свою совесть и свободно исследовать все преимущества нечестного поведения.

Импритинг нечестного поведения представляет собой вполне приемлемое свойство, органически присущее поведенческой экономике. Если люди склоняются к доходно-затратному анализу по отношению к честности, то, опираясь на его результаты, они могут обосновать принятие решения о заведомо неблагоприятном поступке. Дру-

гими словами, люди являются честными настолько, насколько их это устраивает.

Еще одно направление поведенческой экономики исследует экономические явления в контексте так называемого эффекта плацебо. Оказывается, наши убеждения и ожидания могут не только трансформировать наше восприятие и интерпретацию видений, ощущений, вкусов и других сенсорных проявлений и влиять на нас, изменяя субъективный и даже объективный опыт. Истина состоит в том, что плацебо работает на внушение: люди верят в него и подчиняются ему.

В целом, плацебо задействует два механизма, формирующих наши ожидания. Первый из них — наша уверенность в действенности привлекаемого субъекта (системы управления, команды, врача), предпринимаемого воздействия (управленческого решения, медицинской процедуры, рекомендации шамана) или выбираемого способа поведения (использовании средств принуждения, координировании планируемых мероприятий с другими участниками процесса, перехода на вегетарианский способ питания). Второй механизм — это создание определенных условий для встречи ожидаемого. Так же как при выработке любого условного рефлекса, человек (или целая экономическая система) в результате практического опыта накапливает определенные ожидания, чтобы подготовить себя (систему) к будущему. Так, при одной только мысли об избавлении от боли в человеческом организме может произойти выброс гормонов и нейромедиаторов, способных блокировать боль. То же самое происходит в отношении покупаемого лекарства (чем дороже, тем эффективнее), приобретаемого товара (чем дороже, тем качественнее) или приглашаемого консультанта для решения текущих проблем (чем выше гонорар, тем надежнее). Люди получают то, за что платят, и цена способна изменить их опыт.

Очень красноречиво эффект плацебо проявляется в самовнушении и предсказании (предвосхищении) будущего. Оказывается, наши представления о будущем позволяют создавать его таким, каким мы его себе предвидим. Известно, что лучший способ обеспечить себе утомительный и неудачный день — заранее знать, что он таким будет. Убедив себя накануне, что грядет неудачный день, вы плохо спите, а утром встанете «не с той ноги». Занимаясь текущими вопросами, все время чувствуете себя «не в сво-

ей тарелке». Лихорадочно и бессистемно хватаетесь за разные дела, стараясь со всем разделаться, чтобы скорее оказаться дома. Если еще время от времени вас будут одолевать воспоминания об успешном прошлом, когда все ладилось, — день окажется именно таким, каким вы его предвидели.

Чтобы день получился хорошим, сделайте все наоборот. Ждите его с нетерпением, думайте о прекрасном, настраивайтесь на успех, примеряйте «лавры победителя», полностью отдавайтесь любимому делу, и успех не заставит себя ждать. Наши положительные мысли о предстоящем «двигают» события в заданном направлении. Ожидание хорошего финала становится причиной того, что он в конце концов наступает. Отсюда вывод: кратчайший путь к успеху лежит через ощущение себя успешным.

В силе плацебо нет ничего простого. По сути, оно представляет собой отличный опыт, с помощью которого наш мозг получает контроль над нашим телом или менеджер-консультант (управленческая команда) — над «телом» экономической системы. Однако не всегда представляется ясным, каким образом мозгу (команде) удастся это делать. Тем не менее чем больше мы понимаем связь между мозгом и телом (управленческой командой и экономической системой), тем больше вещей, ранее казавшихся нам неясными, становятся все более определенными. И во всем «виновато» плацебо.

Появляются и другие направления поведенческой экономики, способные объяснить многие другие стороны человеческой иррациональности, — стремление сохранить все имеющиеся возможности для будущего развития; феномен постоянного сокращения накоплений у населения; возникновение и поддержание противоположных точек зрения на явления и события; несовместимость социального и рыночного поведения человека и социума и т.п., которые не удостоились здесь должного внимания. Это сделано не только потому, что в рамках одной статьи нельзя «объять необъятное», но и потому, что эти направления только зарождаются и пока не приобрели зримых очертаний.

Теоретические основы

В настоящее время поведенческая экономика воспринимается многими как некая экзотическая наука. Пока она представлена отдельными разрозненными моделями, паттернами и схемами, которые более или менее успешно интерпретируют

известные феномены. Другими словами, рассматриваемое здесь научное направление переживает описательный период своего становления и занимается аккумулярованием фактов, гипотез, концепций, успешных практик и других сведений, которые со временем составят основу для обобщений и синтеза нового качества — теории поведенческой экономики со своей аксиоматикой, методологией и четким архитектурным построением.

Нетрудно предположить, что основу этой теории составит прикладная психология, изучающая взаимосвязи и взаимодействия активных элементов экономических систем с их объединениями. В отличие от естественных и искусственных систем, взаимодействие элементов которых определяется природой и носит детерминированный характер, взаимодействие элементов экономических систем определяется культурой и отличается большой изменчивостью [8]. В одно и то же время два случайно выделенных участника экономической системы могут сотрудничать в одном ракурсе, конфликтовать — в другом и соблюдать статус-кво — в третьем.

Специфика культурных взаимосвязей активных элементов экономических систем (людей) заключается в том, что фактически этих связей нет. Они образуются и существуют только в человеческих головах как результат их психоэмоционального взаимодействия, вызванного текущим состоянием системы, воздействием внешней среды и многими другими факторами — корпоративной культурой, традициями, психотипами участников, их образованием, воспитанием, особенностями характера, стилем руководства и т.д. [9]. Однако нематериальная природа взаимосвязей активных элементов обуславливает их вполне осязаемое взаимодействие (вещественное, энергетическое или информационное), которое к тому же оставляет абсолютно материальные следы на жизненном пути экономической системы.

Все отмеченное выше означает, что «лицо» любой экономической системы и ее проявление в окружающем нас мире определяют культурные взаимосвязи ее активных элементов. Именно культурной спецификой взаимосвязей элементов может быть объяснено столь иррациональное поведение экономических систем и их участников, которое мы наблюдаем в реальной жизни. Из этого следует, что для нормального объяснения естественного поведения экономических систем в окружающей среде необходимо изучать их

корпоративную культуру и культуру экономики страны (региона, отрасли, народа). Собственно, такое изучение предполагается осуществлять в рамках поведенческой экономики как нового направления экономической науки.

С этой точки зрения вполне логичным выглядит определение экономики как науки и сферы человеческой деятельности, которое ей дал английский ученый-экономист Лайонел Роббинс еще в далеком 1932 г. Согласно его определению, экономика — это наука, которая изучает человеческое поведение в контексте связей между целями и способами их достижения с помощью ограниченных ресурсов, допускающих множество различных применений [10]. Ключевыми в этом определении являются слова «человеческое поведение». Приступая к изучению своей предметной области именно с этого ключевого звена, поведенческая экономика «зрит в корень», что является серьезным основанием для ее выдвижения на лидирующие позиции в экономической науке и последующей коррекции доминирующей ныне неоклассической парадигмы экономического развития.

Очевидно, что основная трудность становления и развития поведенческой экономики заключается в отсутствии механизма генерирования адекватных взаимосвязей активных элементов экономических систем. Эта задача сродни задаче создания искусственного интеллекта. Необходимо сотворить механизм, имитирующий эмоционально-культурный мир человека в экономической среде, принимающий на входе описания взаимодействующих сторон и генерирующий на выходе поток наиболее вероятных взаимодействий между ними в каждый текущий момент времени. Далее эти взаимодействия должны «встраиваться» в рамочную (шаблонную) модель исследуемой экономической системы, порождая тем самым ее

реальную модель текущего состояния, на основании которой уже можно выработать решения относительно дальнейшего поведения системы и генерирования управленческих воздействий, призванных его обеспечить.

Надо отметить, что системная экономическая наука уже давно и довольно успешно стала двигаться в этом направлении. Исследуя препятствия, возникающие на пути саморазвивающихся экономических систем, ученые-экономисты пришли к выводу, что эти препятствия системы создают себе сами. Препятствия являются естественным побочным продуктом функционирования и развития и возникают по причине неправильного (с точки зрения достигнутого уровня экономической культуры) распределения системообразующих видов ресурсов — богатства, власти, знания, ценности и красоты по активным элементам экономической системы [11].

В табл. 1 зафиксированы типичные состояния экономической системы в условиях дефицита отмеченных выше системообразующих ресурсов или их неправильного распределения, т.е. распределения с нарушением установившегося культурного статус-кво. Как видно из табл. 1, все эти состояния имеют ярко выраженный эмоциональный окрас. Даже самые рациональные и прекрасные люди, находясь в возбужденном эмоциональном состоянии, вызванном смысловым значением доминирующего состояния системы в текущий момент времени, не могут четко предсказать свое дальнейшее поведение. В такой эмоционально некомфортной среде у любого ее активного элемента может проснуться иррациональное начало, и он станет крушить все на своем пути, принимая неадекватные решения. Другими словами, первичные препятствия, которые еще называют препятствиями первого порядка, мо-

Таблица 1

Препятствия первого порядка

Системообразующий ресурс	Дефицит	Диспропорция в распределении	Надежность
Богатство (экономика)	Бедность	Неравенство	Утрата
Знание (наука)	Невежество	Безграмотность	Устаревание
Власть (политика)	Бессилие	Автократия	Незаконность
Ценности (этика)	Варварство	Дискриминация	Фанатизм
Красота (эстетика)	Безысходность	Обида	Посредственность

Препятствия второго порядка

Наименование	Смысловое содержание	Причины
Отчуждение	Потеря интереса к системе по причине отсутствия возможности влиять на ее поведение	Диспропорции в распределении богатства и/или знания
Раскол	Образование непримиримых группировок вокруг противоборствующих идей (идеологий)	Диспропорции в распределении знания и/или власти
Коррупция	Ситуация, когда очевидные препятствия на пути развития системы используются теми, кто несет ответственность за их устранение	Деформация распределения власти и/или ценности, и/или знания
Насилие (террор)	Излюбленное средство борьбы слабых активных элементов системы против сильных при ложном ассоциировании ее динамики с игрой с нулевой суммой	Неравенство, бедность, безысходность, дискриминация, невежество, обида, фанатизм
Бифуркация (фазовый переход)	Неуправляемое перерождение системы, вызванное непреодолимыми противоречиями	Наличие всех или большей части первичных препятствий

гут вызвать непосредственное срабатывание спускового механизма «ящика Пандоры» или стать причиной возникновения препятствий второго порядка, обладающих еще большей разрушительной силой (табл. 2).

Приведенные в табл. 1 и 2 препятствия являются основой для формирования конкретных взаимосвязей и взаимодействий активных элементов системы. Остается только должным образом включить эти взаимосвязи и взаимодействия в заранее составленную рамочную модель исследуемой системы, получить ее реальную модель текущего состояния и использовать последнюю в качестве инструмента выработки и принятия необходимых управленческих решений. При этом надо помнить, что уже в следующий момент времени эта реальная модель может претерпеть существенные изменения (информационные, структурные и/или статусные), обусловленные случайными изменениями взаимосвязей активных элементов системы.

Нетрудно догадаться, что такая негативная окраска взаимодействия активных элементов экономической системы — только одна сторона дела. Для балансирования и гармонизации процессов исследования и моделирования экономических систем необходимо дополнить общую картину таблицами, отражающими возникновение положительных эмоций и, следовательно, желательных взаимодействий активных элементов. К сожалению, в доступных литературных источниках пока не удалось найти информацию, свидетель-

ствующую о существовании реальных попыток постановки и решения такой задачи.

Полагаем, что отмеченная здесь интерактивная подвижность реальных моделей экономических систем составляет основную трудность в деле становления и развития теории поведенческой экономики. Когнитивные возможности современного человека и его методо-инструментальная вооруженность пока явно не достаточны для решения столь масштабных задач. Но путь одолеет идущий. Надеемся, что уже в обозримой перспективе поведенческая экономика завершит описательный этап своего становления и плавно переместится в этап создания конструктивных моделей и синтеза решающих алгоритмов, знаменующий собой процесс формирования надежной теоретической базы этого нового направления экономической науки. Представляется, что настало время открывать профильные кафедры поведенческой экономики в национальных вузах.

Даже отрывочные сведения о поведенческой экономике порождают отдельные крамольные мысли. Возможно, от экономической науки было больше толку, если бы она основывалась не на том, как люди должны себя вести, принимая те или иные экономические решения, а на том, как они ведут себя на самом деле в реальных экономических условиях. И раз поведение экономических агентов подвержено человеческим эмоциям, культурным традициям, творческим

озарениям, интеллектуальным кризисам и другим отвлекающим влияниям, обуславливающим иррациональные решения, оно автоматически становится предметом экономической науки и подлежит тщательному изучению, моделированию и практическому воплощению в реальные

системы выработки, принятия и реализации управленческих решений. Решая отмеченные и сопутствующие им задачи, поведенческая экономика закладывает серьезный фундамент для смены доминирующей ныне парадигмы экономической науки.

Литература

1. Никифоровский В.А. Великие математики Бернулли. М.: Мир, 1984.
2. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор ценности и фреймы // Психологический журнал. 2003. Т. 24, № 4. С. 31–42.
3. Tversky A., Kahneman D. *Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty*, 1992, vol. 5, no. 4, pp. 297–323.
4. Ариэли Д. Предсказуемая иррациональность: скрытые силы, определяющие наши решения / пер. с англ. П. Миронова). М.: Манн, Иванов и Фербер, 2010.
5. Лоренц К. Год серого гуся / пер. с нем. И. Гуловой). М.: АСТ Пресс-Книга, 2012.
6. Смит А. Теория нравственных чувств / пер. с англ. А. Грязнова. М.: Республика, 1997.
7. Фрейд З. Психология масс и анализ человеческого «Я» / пер. с англ. Я. Когана. М.: Азбука, 2014.
8. Дрогобыцкий И.Н. Системная кибернетизация организационного управления. М.: Вузовский учебник, 2016.
9. Дрогобыцкий И.Н. Гармонизация региональной администрации по стилю руководства // *Управленческие науки*. 2016. № 1. С. 13–27.
10. Роббинс Л. Предмет экономической науки / пер. с англ. В. Автономова // *Thesis*. 1993. № 1. С.10–23.
11. Гараедаги Дж. Системное мышление: как управлять хаосом и сложными процессами / пер. с англ. Е. Недбальской. Минск: Гревцов Паблшер Бук, 2011.

References

1. Nikiforovskij V.A. *Great mathematics of Bernoulli [Velikie matematiki Bernulli]*. Moscow, Mir, 1984 (in Russian).
2. Kaneman D., Tverski A. Rational choice of value and frames [Racional'nyj vybor cennosti i frejmy] // *Psychological magazine — Psihologicheskij zhurnal*, 2003, vol. 24, no. 4, pp. 31–42 (in Russian).
3. Tversky A. Kahneman D. *Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty*, 1992, vol. 5, no. 4, pp. 297–323.
4. Arijeli D. Predictable irrationality: the hidden forces the determining our decisions [Predskazuemaja irracional'nost': skrytye sily opredelajushhie nashi reshenija, per. s angl. P. Mironova]. Moscow, Mann, Ivanov i Ferber, 2010 (in Russian).
5. Lorenc K. Year of a gray goose [God serogo gusja / per. s nem. I. Gulovoj]. Moscow, AST Press-Kniga, 2012 (in Russian).
6. Smit A. Theory of moral senses [Teorija npravstvennyh chuvstv, per. s angl. A. Grjaznova]. Moscow, Respublika, 1997 (in Russian).
7. Frejd Z. Psychology of masses and analysis human «I» [Psihologija mass i analiz chelovecheskogo «Ja», per. s angl. Ja. Kogana]. Moscow, Azbuka, 2014.
8. Drogobyckij I.N. System kibernetization of organizational management [Sistemnaja kibernetizacija organizacionnogo upravljenija]. Moscow, Vuzovskij uchebник, 2016 (in Russian).
9. Drogobyckij I.N. Harmonization of regional administration on a leadership style [Garmonizacija regional'noj administracii po stilju rukovodstva]. *Managerial sciences — Upravlencheskie nauki*, 2016, no. 1, pp. 13–27 (in Russian).
10. Robbins L. A subject of economic science [Predmet jekonomicheskoy nauki, per. s angl. V. Avtonomova]. *Thesis*, 1993, no. 1, pp. 10–23 (in Russian).
11. Garaedagi Dzh. System thinking: how to manage chaos and difficult processes [Sistemnoe myshlenie: kak upravljat' haosom i slozhnymi processami, per. s angl. E. Nedbal'skoj]. Minsk, Grevcov Pablisher Buke, 2011 (in Russian).

УДК 314.04+314.8
JEL J11

Демографическая ситуация в России: настоящее и будущее*

СОБОЛЕВА СВЕТЛАНА ВЛАДИМИРОВНА,

*д-р экон. наук, профессор, главный научный сотрудник отдела социальных проблем
Института экономики и организации промышленного производства СО РАН, Новосибирск, Россия*
E-mail: soboleva@ieie.nsc.ru

СМИРНОВА НАТАЛЬЯ ЕВСТАФЬЕВНА,

*научный сотрудник отдела социальных проблем Института экономики и организации промышленного
производства СО РАН, Новосибирск, Россия*
E-mail: soboleva@ieie.nsc.ru

ЧУДАЕВА ОЛЬГА ВЛАДИМИРОВНА,

*научный сотрудник отдела социальных проблем Института экономики и организации промышленного
производства СО РАН, Новосибирск, Россия*
E-mail: soboleva@ieie.nsc.ru

Аннотация. В статье анализируются изменения демографической ситуации в России за период 1980–2013 гг. На основе использования данных статистической отчетности Росстата за более чем тридцатилетний период представлена динамика основных составляющих воспроизводства населения. Показано, как их изменения оказали влияние на формирование половозрастной структуры настоящего и будущего. Важной особенностью современного периода является сокращение абсолютной и относительной численности населения трудоспособного возраста и старение этой когорты, значительно снижающие трудовой потенциал и делающие весьма проблематичной реализацию оптимистичного сценария экономического роста. Отмечается, что, несмотря на несомненные успехи России в демографической сфере в последние годы, выход из депопуляции может носить кратковременный характер в связи с особенностями сложившейся половозрастной структуры и негативными изменениями демографического потенциала в прошлом. Во избежание в дальнейшем депопуляции необходима демографическая мобилизация, в которой главным целевым ориентиром демографической политики России должна стать семья с 3–4 детьми. Именно такая семья должна получить наибольшую экономическую и моральную поддержку со стороны государства и общества.

Ключевые слова: воспроизводство населения, депопуляция, демографический потенциал, старение населения, демографическая политика, демографическая мобилизация.

Demographic situation in Russia: the present and the future

S. V. SOBOLEVA,

*Doctor of Economics, Professor, main researcher, social problems department, Institute of Economics
and Industrial Engineering of SB RAS, Novosibirsk, Russia*
E-mail: soboleva@ieie.nsc.ru

* Статья подготовлена по плану НИР Института экономики и организации промышленного производства СО РАН в рамках приоритетного направления XI.179 (проект XI.179.1.1).

N.E. SMIRNOVA,

researcher, social problems department, Institute of Economics and Industrial Engineering of SB RAS,
Novosibirsk, Russia

E-mail: soboleva@ieie.nsc.ru

O.V. CHUDAeva,

researcher, social problems department, Institute of Economics and Industrial Engineering of SB RAS,
Novosibirsk, Russia

E-mail: soboleva@ieie.nsc.ru

Abstract. In the article the changes of demographic situation are analysed for the period 1980–2013 in Russia. On the basis of the statistical accounts data of Rosstat for more than 30-years period the dynamics of basic constituents of population reproduction is presented. It is shown as their changes had influence on the forming of the present and the future age and sex structure. An important feature of the modern period is a decrease in the absolute and relative number of working-age population and the ageing of this cohort, significantly reduces the employment potential and making very problematic the implementation of optimistic scenario of economic growth. It is noted that despite the undoubted successes of Russia in the demographic sphere in recent years, the output from depopulation can be short-term due to the nature of the existing age structure and negative changes of the demographic potential in the past. To avoid further depopulation resume with renewed vigor demographic mobilization is necessary for Russia, in which the principal target for demographic policy should become a family with 3–4 children. Exactly such a family should acquire the largest economic and moral support from the state and society.

Keywords: population reproduction, depopulation, demographic potential, ageing of population, demographic politics, demographic mobilization.

В связи с длительной депопуляцией в России демографическая ситуация приобрела значение важнейшего геополитического и стратегического фактора, определяющего будущее страны, возможность самого ее существования. Несмотря на успехи последних лет (2006–2014 гг.) нашей страны в демографической сфере, в связи со сложной демографической ситуацией, сложившейся в России за многие годы, и особенно в конце прошлого столетия, проблема демографической безопасности имеет особую актуальность [1–4].

После распада СССР и проведения либеральных реформ Россия много лет находилась на первом месте в мире по абсолютным и относительным показателям естественной убыли населения (рис. 1). Ни одна другая страна даже близко не имела таких потерь населения в мирное время. В начале 2000-х годов за счет естественной убыли населения Россия теряла почти по миллиону человек в год. А всего за время депопуляции 1992–2012 гг. только за счет отрицательного естественного прироста было потеряно 13,4 млн человек.

Однако, начиная с 2006 г., в России наблюдалась положительная динамика демографических

показателей — рост рождаемости и снижение смертности, что было связано с общим улучшением ситуации в стране в результате оживления экономики и с повышенным вниманием, оказанным демографической и социальной сферам со стороны как федеральных, так и региональных властей, а также со структурными факторами. Естественная убыль стала сокращаться весьма быстрыми темпами, даже несмотря на кризис 2008–2009 гг., который все же притормозил позитивную тенденцию, и составила в 2012 г. всего 4,3 тыс. человек (в 2011 г. — 129 тыс. человек), в то время как еще 10 лет до этого она превышала 935 тыс. По результатам 2013 г. Россия впервые с 1991 г. имела положительный естественный прирост — 24 тыс. человек. В 2014 г. позитивная тенденция еще больше укрепилась — 35,4 тыс. человек без учета Крымского федерального округа (с учетом этого округа 30,3 тыс. человек).

На рис. 1 видно, что демографическая сфера весьма чувствительна к внешним воздействиям, как положительным, так и отрицательным.

Политика СССР по повышению рождаемости начала 1980-х годов и последующая антиалкогольная кампания заметно увеличили естест-

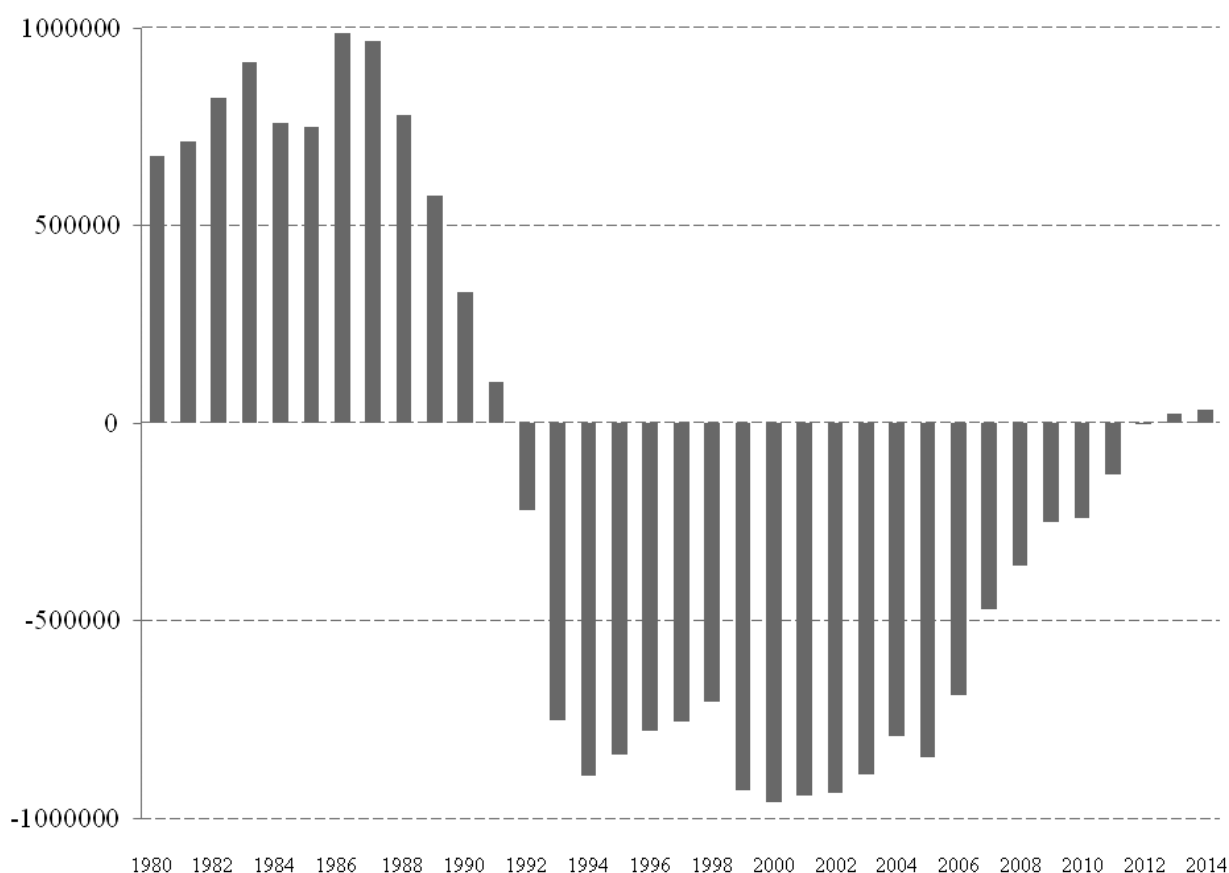


Рис. 1. Динамика естественного прироста населения России за 1980–2014 гг., человек

Источник: Демографический ежегодник России. М.: Росстат, 2015.

венный прирост. Последняя весьма благотворно повлияла на демографическую сферу не только за счет быстрого снижения смертности и заболеваемости населения, но и за счет роста рождаемости. В результате ожидаемая продолжительность жизни достигла максимума за всю предыдущую историю страны в 1987 г. — 70 лет (рис. 2), а рождаемость впервые со времен первой половины 1960-х годов дважды, в 1987 и 1988 гг., превысила уровень простого воспроизводства (рис. 3). Соответственно естественный прирост в 1986–1987 гг. приближался к 1 млн.

Однако впоследствии естественный прирост стал быстро уменьшаться за счет резкого снижения рождаемости и роста смертности, перейдя к отрицательным значениям в год шоковых реформ в 1992 г.

Кризис 1998 г. еще больше ухудшил ситуацию, и к 2000 г. естественный прирост приближался к 1 млн, но уже со знаком минус. Совершенно очевидно, что реформы 1990-х годов самым катастрофическим образом подействовали на

демографическую сферу, значительно увеличив смертность и усилив долговременные негативные тенденции снижения рождаемости и ухудшения здоровья населения. Таким образом, был заложен негативный потенциал на многие годы вперед.

В начале 1999 г. фракции КПРФ и «Яблоко» в Госдуме инициировали процедуру импичмента в отношении президента Б.Н. Ельцина. Ему инкриминировался (помимо развала СССР, ослабления обороноспособности и безопасности страны и других деяний) в том числе геноцид российского народа.

Приведем отрывок из речи главного обвинителя — председателя Комитета по безопасности Государственной Думы В.И. Илюхина в процедуре конституционного отрешения президента РФ Б.Н. Ельцина от занимаемой должности: «Мы считаем, что геноцид, проводимый президентом России и его окружением, осуществляется путем преднамеренного создания для коренных народов России, в первую очередь русского народа,

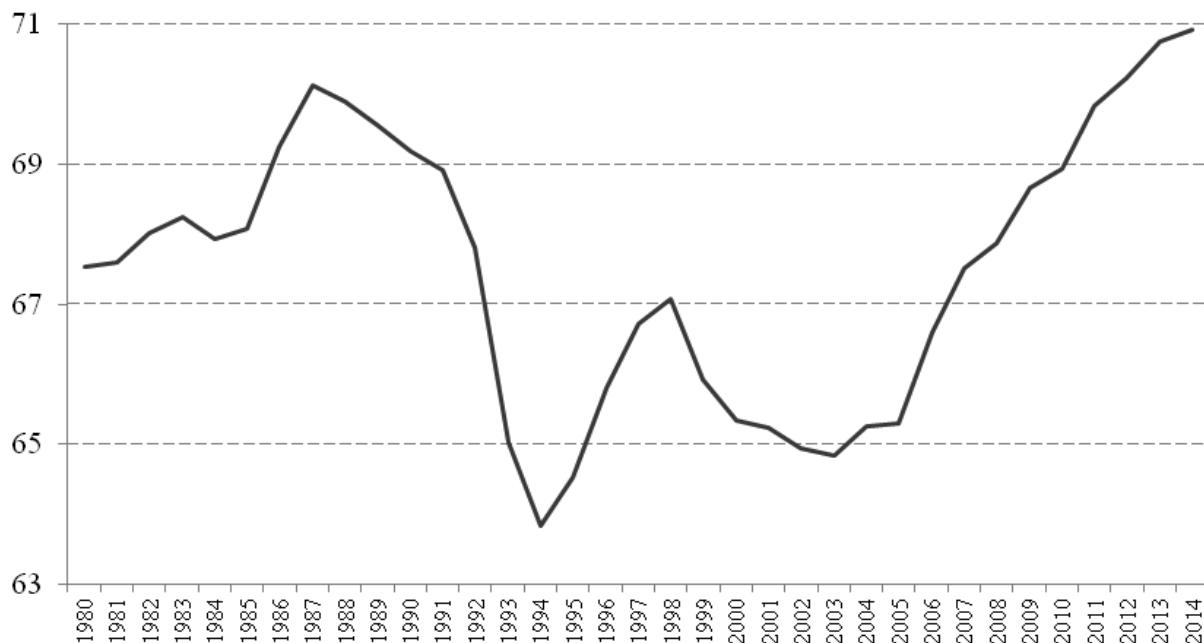


Рис. 2. Динамика ожидаемой продолжительности жизни населения России за 1980–2014 гг., лет

Источник: Демографический ежегодник России. М.: Росстат, 2015.



Рис. 3. Динамика суммарного коэффициента рождаемости в России за 1981–2014 гг.

Источник: Демографический ежегодник России. М.: Росстат, 2015.

таких жизненных условий, которые ведут к их физическому уничтожению, в том числе путем предотвращения деторождения.

...Страна без внешнего вторжения несет сегодня человеческие, материальные и моральные потери, сравнимые с потерями от иностранной военной интервенции.

Политикой осознанного геноцида, связанного с предотвращением деторождения, можно назвать издание ельцинским правительством постановления № 567 от 8 мая 1996 года об утверждении перечня социальных показаний для абортов — искусственного прерывания беременности. К ним отнесены доходы на одного члена семьи ниже прожиточного минимума, многодетность, отсутствие жилья, проживание в общежитии или на частной квартире; женщина, не состоящая в браке; женщина или ее муж, признанные в установленном порядке безработными, и так далее» [5].

Попытка импичмента не удалась, но президент Б.Н. Ельцин в конце года подал в отставку, и 2000 г. Россия встретила с новым президентом.

Осенью 2005 г. были анонсированы национальные проекты, а в мае 2006 г. Президент России В.В. Путин выступил с историческим посланием Федеральному Собранию, в котором большое внимание уделил вопросам демографии, назвав самой острой проблемой современной России именно демографическую и признав, что положение в этой сфере критическое.

В соответствии с подписанной Президентом России В.В. Путиным в октябре 2007 г. Концепцией демографической политики Российской Федерации на период до 2025 г. на первом этапе (2007–2010 гг.) ставилась цель преодоления сложившихся негативных тенденций демографического развития. В результате реализации мероприятий первого этапа предполагалось снизить темпы естественной убыли населения и обеспечить миграционный прирост, что и было успешно осуществлено, даже несмотря на кризис, в том числе благодаря усилению, а не свертыванию мер социальной поддержки.

На втором этапе (2011–2015 гг.) планировалось продолжить осуществление мероприятий по стабилизации демографической ситуации.

На третьем этапе (2016–2025 гг.) на основе оценки влияния реализуемых проектов и программ на демографическую ситуацию предусматривается проводить мероприятия по упрежда-

ющему реагированию на возможное ухудшение демографической ситуации в стране в связи с неблагоприятной возрастной структурой населения. Вследствие значительного уменьшения численности женщин репродуктивного возраста к началу третьего этапа потребуются принять дополнительные меры, стимулирующие рождение в семьях второго и третьего ребенка.

В последние годы все показатели (см. таблицу) демонстрируют тенденцию к росту. Таким образом, планы демографического развития России в соответствии с Концепцией пока успешно выполняются и даже перевыполняются. Более того, численность населения в 2014 г. внепланово увеличилась еще на 2,3 млн человек за счет Крымского федерального округа. Хотя, следует честно это признать, когда разрабатывалась Концепция, мало кто из специалистов-демографов верил в осуществление этих планов. Многие называли их маловероятными, несерьезными, наивными и даже утопическими, а снижение численности населения необратимым — слишком масштабной была демографическая яма 1990-х даже по сравнению с военными годами. Поэтому впечатляющие успехи России последних лет в этой сфере имеют еще и очень большое психологическое значение. Это пример (и для других сфер) того, что мы можем решать самые сложные задачи и в самые короткие сроки вопреки мнению многочисленных скептиков.

Столь быстрые положительные результаты оказались совершенно неожиданными как для отечественных, так и для западных специалистов. Следует отметить, что ни в одном варианте прогноза Росстата до 2011 г., включая самые оптимистичные, не предусматривался даже нулевой естественный прирост для России, тем более в столь короткие сроки.

А вот что совсем недавно нам пророчили западные ученые. Русская служба Би-би-си (Вашингтон) в обзоре «Ученые США: Россия стремительно вымирает» [6] в 2010 г. приводила мнение профессора Американского института предпринимательства Николаса Эберштадта, автора книги «Демографический кризис России в мирное время»: «Это не просто обширный демографический кризис, это далеко идущий всепроникающий кризис человеческих ресурсов». Н. Эберштадт считал, что, несмотря на все признаки надвигающейся катастрофы, политическая элита России еще не осознала масштаба происходящих

Соотношение текущих и целевых показателей демографического развития России

Показатели	Целевые показатели к 2016 г.	Целевые показатели к 2025 г.	Текущие показатели (данные за 2014 г.)
Численность населения, млн человек	142–143	145	146,3 (оценка на начало 2015 г.)
Ожидаемая продолжительность жизни, лет	70	75	70,9
Увеличение по сравнению с 2006 г. суммарного коэффициента рождаемости, раз	1,3	1,5	1,34
Миграционный прирост в год, тыс. человек	200	300	270

изменений и что в ближайшие 20 лет проблема быстрого сокращения трудоспособного населения скажется на всех сферах жизни российского общества. А из-за резкого демографического кризиса России придется пересмотреть свое место на мировой арене и, возможно, даже свое политическое устройство и географические границы.

Еще более категоричен был Эндерс Уимбуш, старший вице-президент Института Хадсона, много лет занимающийся российскими исследованиями: «Пути назад нет, вряд ли Россия будет спасена или спасет себя сама от такого истощения человеческого капитала, которое сделает ее неконкурентоспособной или даже нежизнеспособной». Как следствие, считал Уимбуш, такая страна, как Россия в ее нынешнем виде, очень скоро может вообще перестать существовать. Он также предсказывал, что место России на мировой арене принципиально изменится.

Таким образом, усилия, приложенные для улучшения демографической ситуации как на государственном, так и на региональных уровнях, оказались вовсе не бесполезны, а, наоборот, даже более результативны, чем ожидалось. А ведь некоторые скептики, в том числе специалисты-демографы, еще не так давно утверждали, что убыль населения необратима, что совершенно бесполезно вкладывать средства в повышение рождаемости россиян и сохранять численность населения возможно только за счет миграции из других стран. Хотя поддержание численности за счет замещающей российское население внешней миграции не решает демографических проблем, а только усугубляет ситуацию, вдобавок повышая многочисленные риски межэтнических и межконфессиональных конфликтов, роста этнической преступности и т.д., что значительно ослабляет государство, вплоть до возможности его распада.

На заседании Совета по реализации приоритетных нацпроектов и демографической политики, посвященном мерам, направленным на улучшение демографической ситуации в России, состоявшемся 26 февраля 2013 г., В.В. Путин сказал: «В свое время некоторые эксперты считали, что невозможно увеличить рождаемость с помощью господдержки. Но, наверное, не только господдержка сыграла определенную роль, но она не в последнюю очередь, это очевидно. Отдельные наши коллеги, международные эксперты, в том числе работавшие по линии ООН, предсказывали вообще достаточно тяжелые времена для России. По прогнозу экспертов ООН, который был сделан в 2000 г., население России к настоящему времени должно было бы сократиться до 133 млн человек. То есть нам пророчили, по сути, необратимое вымирание. Мы не дали себя деморализовать такими прогнозами, запустили системные демографические проекты, и сегодня население России, как вы знаете, 143 миллиона человек — на десять миллионов больше, чем предсказывали эти самые эксперты. Десять миллионов жизней — это успех. ...Рождаемость в России продолжала расти даже на фоне экономического кризиса, причем увеличилось число именно вторых и третьих рождений: доля вторых рождений выросла с 30 с небольшим процентов в 2007 году до 36,6 процента в 2012 году, а доля третьих — с 7,6 в 2007 до 10,8 в 2012 году. В то же время мы видим и серьезные демографические вызовы в предстоящие десятилетия. Решать поставленные задачи придется в сложных условиях. Но, глубоко убежден, наши активные целеустремленные шаги по поддержке семьи — это именно то, чего сегодня ждут от нас наши граждане» [7].

Хорошо, что власть в лице Президента понимает всю серьезность демографической ситуации,

несмотря на достигнутые несомненные успехи, и готова активно действовать и в будущем.

До недавнего времени в борьбе с депопуляцией существенно помогала возрастная структура населения: пополнение самых активных репродуктивных контингентов шло за счет относительно высокой рождаемости 1980-х годов — наследия «застойного» (как нам старательно внушали) СССР, а в возраст старше трудоспособного вступали относительно малочисленные рожденные в годы войны (рис. 4).

Соответственно даже при условии той же интенсивности рождаемости и смертности происходил рост числа родившихся и сокращение числа лиц старше трудоспособного возраста, на которых приходится большинство умерших. Образно говоря, в движении по преодолению депопуляции «в наши паруса дул попутный ветер». В настоящее

время в связи с особенностями российской возрастной структуры населения, которая всегда играет большую роль в демографических процессах, происходят значительные изменения. Активные репродуктивные контингенты пополняются за счет малочисленных родившихся в 1990-х годах, а в возраст старше трудоспособного вступают относительно многочисленные, родившиеся в годы послевоенного роста рождаемости (см. рис. 4). В 2025 г. в России будет почти в 2 раза меньше женщин самых активных фертильных возрастов (20–29 лет), чем в 2010 г. Таким образом, в ближайшие годы даже для того, чтобы удержаться на нулевом естественном приросте, придется значительно увеличить усилия.

Конечно, выход на положительный естественный прирост после длительного периода депопуляции должен расцениваться как весьма

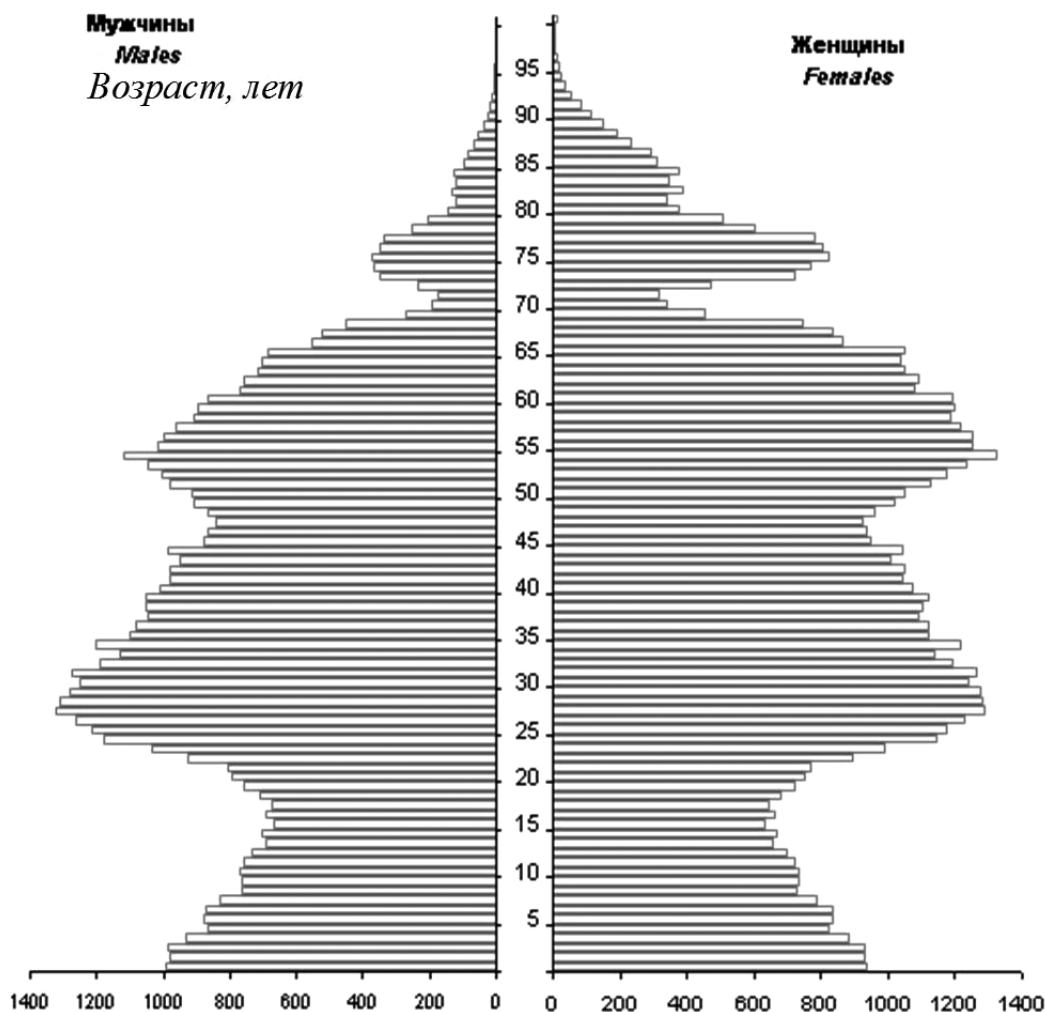


Рис. 4. Половозрастная структура населения России на начало 2015 г., тыс. человек

Источник: Демографический ежегодник России. М.: Росстат, 2015.

впечатляющий успех, однако он может оказаться кратковременным. Слишком сильное и долговременное негативное воздействие на демографическую сферу оказали реформы 1990-х годов.

В России за 1987–1993 гг. количество родившихся за год упало почти вдвое (до 55%), а количество умерших выросло почти на 40%. И если последствия всех предыдущих многочисленных катастрофических воздействий XX в. — войн, голода (в том числе в результате насильственной коллективизации и раскулачивания начала 1930-х годов), сопровождавшихся разрухой, перемещением огромных масс людей и эпидемиями, оказавших сильнейшее негативное влияние на рождаемость и смертность и надолго оставивших свой след на половозрастной пирамиде нашей страны, были преодолены в кратчайшие сроки за счет традиционно высокой рождаемости, то последствия политики 1990-х годов еще далеки от преодоления и сегодня. Положительные тенденции весьма неустойчивы и не дают основания для успокоения.

Таким образом, *депопуляция может возобновиться с новой силой и нужно быть готовыми к этому. Необходимо значительно усиливать меры поддержки рождаемости.* Нисколько не уменьшая значение высокой смертности, все-таки ключевой составляющей депопуляции следует считать низкую рождаемость. Поскольку, если поколения детей малочисленнее поколений родителей на протяжении некоторого времени, рано или поздно с неизбежностью наступит депопуляция — количество умерших будет превышать количество родившихся.

Для того чтобы в долгосрочной перспективе наше население не убывало, необходимо, чтобы на смену двум родителям приходили двое детей, т.е. суммарный коэффициент рождаемости был не менее 2,15 — это уровень простого воспроизводства населения при текущей смертности. Однако из-за особенностей российской половозрастной пирамиды, даже если мы в самое ближайшее время каким-то чудесным образом достигнем суммарного коэффициента рождаемости 2,15 (т.е. воспроизводить себя будут только репродуктивные контингенты), у нас еще много лет будет идти депопуляция за счет накопленного неблагоприятного для воспроизводства потенциала из-за того, что будут вымирать старшие, более многочисленные поколения. Следовательно, нужно, чтобы суммарный коэффициент рождае-

мости был еще выше. *Отсюда приходим к выводу, что во избежание в дальнейшем возобновления депопуляции России необходима демографическая мобилизация. Главным целевым ориентиром для нашей демографической политики должна стать семья с 3–4 детьми, так как только такая семья способна вытащить Россию из трясины депопуляции. Именно такая семья должна получить наибольшую экономическую и моральную поддержку со стороны государства и общества.*

Благоприятные изменения в демографической ситуации, произошедшие в России в последние годы, могут носить кратковременный характер, поскольку основные негативные тенденции в изменении демографического потенциала уже заложены сформировавшейся половозрастной структурой населения и теми особенностями демографической ситуации, которые сложились в последнее десятилетие XX в. Именно они будут впоследствии оказывать существенное влияние на сокращение демографического и трудового потенциала России и иметь долговременные как демографические, так и социально-экономические последствия.

Несмотря на длительное общее сокращение населения России, численность людей трудоспособного возраста, продолжая тенденции прошлых лет, росла до 2006 г. включительно. Увеличение ее происходило в основном за счет пополнения молодого населения, вступающего в трудоспособный возраст, вследствие относительно высокой рождаемости 1980-х годов. С 2007 г. численность населения трудоспособного возраста вступила в длительный период сокращения (рис. 5). За 2006–2026 гг., по среднему варианту прогноза Росстата, она уменьшится более чем на 12 млн человек, а доля населения трудоспособного возраста в общей численности населения снизится с 62,9 до 54,2%. Одновременно будет происходить рост численности и доли населения старше трудоспособного возраста — более чем на 10 млн человек и с 20,5 до 27,9% соответственно. Численность детей, по прогнозу, увеличится почти на 2 млн человек, а доля возрастет с 16,5 до 17,9%.

Из-за резкого снижения рождаемости в конце XX в. с 1999 г. численность детей в России стала ниже численности населения старше трудоспособного возраста. Коэффициент замещения (число детей на 1000 человек населения старше трудоспособного возраста), по данным за 2013 г., составил только 728 и имел тенденцию к сни-

жению: несмотря на увеличение количества родившихся в последние годы, рост численности населения старше трудоспособного возраста происходил быстрее.

Особую тревогу вызывает увеличение экономической нагрузки на трудоспособное население из-за быстрого роста числа и доли пенсионеров. Рост в обществе социальных расходов на поддержку всей инфраструктуры, обслуживающей пожилое население, может потребовать резкого увеличения налоговой нагрузки на экономику или привести к развалу пенсионной системы, что, в свою очередь, создаст острейшие социально-экономические и политические проблемы.

Следует также заметить, что при прочих равных условиях старение населения приведет к снижению рождаемости, росту смертности и заболеваемости населения, а это, в свою очередь, увеличит давление на систему здравоохранения, которая и сейчас явно не справляется со своими функциями.

Происходит старение и самого трудоспособного населения, соответственно ухудшается его здоровье, устаревают профессионально-квалификационные характеристики, снижается восприимчивость к новому. Уменьшение численности,

доли и старение этой когорты населения значительно снижают трудовой потенциал как количественно, так и качественно и делают весьма проблематичной реализацию оптимистичного сценария экономического роста.

Параллельно с сокращением демографического и трудового потенциала сокращается и мобилизационный потенциал. Уменьшение численности юношей призывного возраста, годных по состоянию здоровья к службе в силовых структурах, является угрозой обороноспособности страны, осложняет охрану протяженных границ и внутренней стабильности. Нехватка людских ресурсов и вынужденное сокращение численности силовых структур могут способствовать активизации террористических группировок, увеличению потока нелегальных мигрантов и наркотрафика, а также предъявлению территориальных претензий к России, что в перспективе может поставить под угрозу даже само существование страны.

Следует отметить, что заложенный в конце прошлого столетия негативный потенциал еще не успел развернуться в полную силу, и общество пока далеко не в полной мере осознает будущие угрозы, когда в активный трудоспособный и ре-

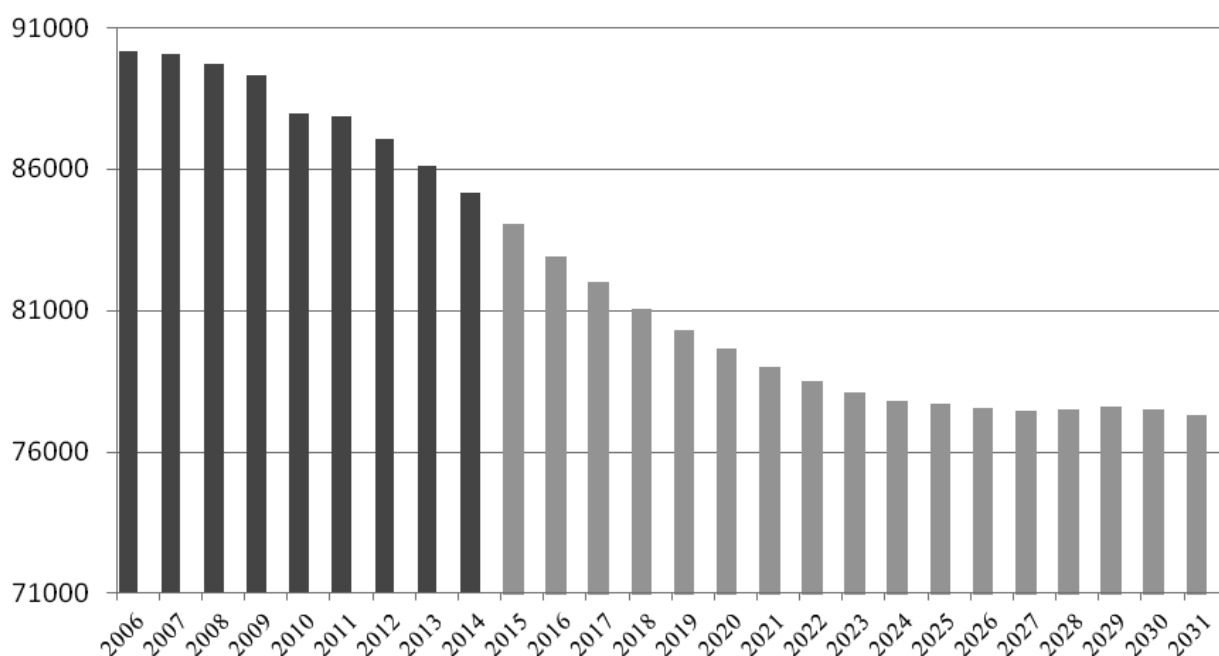


Рис. 5. Динамика численности населения трудоспособного возраста в России за 2006–2031 гг. на 1 января, тыс. человек (до 2014 г. включительно – фактическая, после – по среднему варианту прогноза Росстата)

Источник: Демографический ежегодник России. М.: Росстат, 2015.

продуктивный возраст вступят малочисленные поколения с плохим здоровьем, рожденные в годы реформ. Это скажется на всех сферах жизни российского общества, в том числе и на динамике ВВП. Очевидно, что при длительном сокращении и одновременном старении трудовых ресурсов очень трудно сохранять экономический рост или

хотя бы стабильность. Небольшая передышка, подаренная «застойным» СССР 1980-х годов, должна служить не поводом к успокоению, что демографическая проблема решена и может быть снята с повестки дня, а временем для дальнейшего наращивания усилий с целью преодоления негативных последствий политики 1990-х годов.

Литература

1. Геополитика и национальная безопасность. Словарь основных понятий и определений. М.: РАЕН, 1998. 256 с.
2. Рыбаковский Л.Л. Демографическая безопасность: геополитические аспекты. 29.03.2004 [Электронный ресурс] URL: <http://www.religare.ru/article10942.htm> (дата обращения: 02.05.2016).
3. Шахотько Л.П., Привалова Н.Н. Демографическая безопасность: сущность, задачи, система показателей и механизм реализации // Вопросы статистики. 2001. № 7. С. 16–21.
4. Соболева С.В., Чудаева О.В. Демографическая безопасность России и ее регионов: факторы, проблемы, индикаторы // Регион: экономика и социология. 2008. № 3. С. 147–167.
5. Илюхин В.И. Геноцид российских народов. 13.05.1999. [Электронный ресурс] URL: <http://viktor-iluhin.ru/node/328> (дата обращения: 02.05.2016).
6. Васильева М. Ученые США: Россия стремительно вымирает. [Электронный ресурс] URL: http://www.bbc.co.uk/russian/international/2010/08/100806_russia_demography_us_research.shtml (дата обращения: 02.05.2016).
7. Стенографический отчет о заседании Совета по реализации приоритетных национальных проектов и демографической политике. [Электронный ресурс] URL: <http://kremlin.ru/transcripts/17586> (дата обращения: 02.05.2016).

References

1. Geopolitics and national security. A dictionary of basic concepts and definitions [Geopolitika i nacional'naya bezopasnost'. Slovar' osnovnyh ponyatij i opredelenij]. Moscow, RAEN, 1998, 256 p. (in Russian).
2. Rybakovsky L.L. Demographic security: geopolitical aspects [Demograficheskaya bezopasnost': geopoliticheskie aspekty. 29.03.2004]. Available at: <http://www.religare.ru/article10942.htm> (Accessed 02 May 2016) (in Russian).
3. Shahot'ko L.P., Privalova N.N. Demographic security: essence, objectives, system of indexes and implementation mechanism [Demograficheskaya bezopasnost': sushchnost', zadachi, sistema pokazatelej i mekhanizm realizacii]. *Statistics questions — Voprosy statistiki*, 2001, no. 7, pp. 16–21 (in Russian).
4. Soboleva S.V., Chudaeva O.V. Demographic security of Russia and its regions: factors, problems and indicators [Demograficheskaya bezopasnost' Rossii i ee regionov: faktory, problemy, indicatory]. *Region: economy and sociology — Region: ekonomika i sociologiya*, 2008, no. 3, pp. 147–167 (in Russian).
5. Plyukhin V.I. Genocide of the Russian people [Genocid rossijskih narodov. 13.05.1999]. Available at: <http://viktor-iluhin.ru/node/328> (Accessed 02 May 2016) (in Russian).
6. Vasilyeva M. US Scientists: Russia is rapidly dying out [Uchenye SSHA: Rossiya stremitel'no vymiraet]. Available at: http://www.bbc.co.uk/russian/international/2010/08/100806_russia_demography_us_research.shtml (Accessed 02 May 2016) (in Russian).
7. Stenographic report of meeting of the Council for priority national projects and demographic policy [Stenograficheskiy otchyot o zasedanii Soveta po realizacii prioritetnyh nacional'nyh proektov i demograficheskoy politike. Available at: <http://kremlin.ru/transcripts/17586> (Accessed 02 May 2016) (in Russian).

УДК 369.03.025.6
JEL G22

Системы управления рисками в страховых организациях*

КИРИЛЛОВА НАДЕЖДА ВИКТОРОВНА,

д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры «Страховое дело»

Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия

E-mail: *nvk_66@mail.ru*

Аннотация. Предметом данной статьи является выявление основных рисков российских страховых компаний в настоящее время и анализ систем управления рисками российских страховых организаций, формирующихся в соответствии с требованиями страхового рынка и действующим законодательством. В статье предложены формализованные структуры управления рисками российских страховых организаций, рассмотрено отражение элементов систем управления рисками в открытой отчетности страховых компаний. Обсуждается необходимость формализации систем управления рисками страховщиков и требующиеся для этого условия. Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по Государственному заданию Финансового университета.

Ключевые слова: страхование, риски страховой компании, управление рисками, система управления рисками в страховой организации.

Risk management systems in insurance companies

N. V. KIRILLOVA,

Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Insurance Business,

Financial University under the Government of the Russian Federation

E-mail: *nvk_66@mail.ru*

Abstract. The subject of this article is to identify the principal risks of the Russian insurance companies currently, and analysis of risk management systems of Russian insurance companies formed in accordance with the requirements of the insurance market and the legislation in force. There are the formalized risk management framework of Russian insurance companies, is considered a reflection of the elements of risk management systems in the public reporting of insurance companies. Is considered the necessity formalization the risk management of insurers and conditions for this. Article was prepared according to the results of research carried out at the expense of budget funds by the state task Financial University under the Government of Russian Federation.

Keywords: insurance, risk insurance companies, risk management, risk management in the insurance company.

* Статья публикуется по результатам круглого стола конференции: II Международный форум «В поисках утраченного роста» Научно-практическая конференция «Глобальная экономика: все еще в зоне турбулентности», модератор — С.Н. Сильвестров. Статья подготовлена в рамках сотрудничества кафедры «Страховое дело» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, зав. каф., д-р экон. наук, проф. А.А. Цыганов, д-р экон. наук, проф. Н.В. Кириллова, кафедры «Страхование» Экономического университета г. Познани, Польша, зав. каф., д-р экон. наук, проф. Я. Лисовский, д-р экон. наук, проф. П. Маниковский и кафедры «Страхование» Экономического университета г. Вроцлава, Польша, зав. каф., д-р экон. наук, проф. В. Ронка-Шмелович, доц., PhD М. Борда.

Риски страховых компаний

Изменения качества и последствий реализации политических и, соответственно, экономических системных рисков во многом определяют функционирование и развитие российского страхового бизнеса. Резкое отягощение рисков ситуации страховщиков извне ставит под сомнение возможность формирования достаточных систем управления рисками компаний, адекватного реагирования на рискованные воздействия и укрепления финансовой устойчивости.

Основными глобальными рисками признаются межгосударственные конфликты, климатические изменения и водные кризисы, скорость распространения инфекционных заболеваний, безработица, кибератаки, геополитические риски оружия массового поражения, террористические атаки, политическая и социальная нестабильность [1]. Участники страхового рынка в равной, а иногда и большей мере подвержены противоречивому развитию экономического и политического взаимодействия «сетевых сообществ — государств, корпораций, гражданских организаций преимущественно в конфликтогенных формах» [2], что обусловлено рисками как предметом их непосредственной деятельности.

В 2015 г. российский страховой рынок по разным причинам покинули 70 страховых компаний [3], в январе 2016 г. были отозваны 8 лицензий на осуществление страхования [4]. При этом уведомления о намерении передать страховой портфель, состоящий из обязательств по договорам страхования, соответствующих сформированным страховым резервам, и активов, принимаемых для покрытия данных резервов при добровольном отказе от осуществления страховой деятельности и передаче портфеля страховщику, отвечающему требованиям финансовой устойчивости и платежеспособности с учетом новых обязательств, на порядок меньше [4]. Уход страховых компаний — это сокращение предложения, ограничение регионального доступа к страховым сетям и продуктам, сокращение рабочих мест страховщиков. С другой стороны — это невыполненные страховые обязательства, а при передаче страхового портфеля другому страховщику — дополнительные затраты и новые комплексы рисков для страхователей. При совокупном уставном капитале страховых организаций на начало 2015 г. — 217 млрд руб. — обязательства перед страхователями (страховые резервы страховщиков) сос-

тавляли 889,5 млрд руб. [5], на январь 2016 г. — 57,3 млрд руб. [4].

По прогнозам директора департамента страхового рынка Центрального банка Российской Федерации, сокращение количества компаний будет продолжаться, при отсутствии показателя количества компаний в *KPI* департамента страхового рынка Центрального банка Российской Федерации предположительно их останется около двухсот [6]. Страховщики попали в негативный резонанс [7].

Основными рисками, значительно влияющими на существование и развитие страховой компании, в последнее время становятся внешние системные риски — санкционные, инфляционные, валютные, кредитные, к которым добавляются факторы, которые рисками можно назвать с большой долей условности. Тем не менее для многих компаний они являются таковыми.

Одновременно наряду с внешними системными рисками существенным образом снижают устойчивость рынка и управляемые риски — низкое качество страховых активов, игнорирование обратной связи с потребителями, тяжелые процессы урегулирования убытков, неоправданно высокие комиссионные вознаграждения. В 2016 г. департамент страхового рынка Центрального банка Российской Федерации планирует завершить работу по теме несоответствия активов и обязательств страховых компаний. По оценке ЦБ, более 130 компаний находятся в красной зоне: «эти компании будут испытывать определенный прессинг со стороны Банка России, им придется показать, есть ли у них достаточные активы, есть ли капитал, соблюдаются ли требования Указаний № 3444-У „О порядке инвестирования средств страховых резервов и перечне разрешенных для инвестирования активов” и №3445-У „О порядке инвестирования собственных средств (капитала) страховщика и перечне разрешенных для инвестирования активов”» [6].

Это риски соблюдения требований законодательства в части качества активов, инвестирования страховых резервов и собственных средств, формирования уставного капитала, выполнения обязательств перед страхователями и другими контрагентами, избегания недобросовестной конкуренции, неправомерное использование доминирующего положения и другие, которые являются факторами нормального функционирования страхового бизнеса в интересах страхователей, рынка и, собственно, страховых орга-

низаций. Оставим за рамками вопросы соотношения честности, морали и этики бизнеса [8], здесь скорее уместен поиск равновесия общественных и частных интересов, причем не только в сфере социального, но и коммерческого страхования.

Внутренние и внешние риски страховщиков трансформируются в единый риск по снижению финансовой устойчивости [9]. В соответствии с российским законодательством (Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации») гарантиями обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности страховщиков являются:

- экономически обоснованные страховые тарифы;
- сформированные страховые резервы;
- средства страховых резервов, достаточные для исполнения обязательств по страхованию, сострахованию, перестрахованию, взаимному страхованию;
- собственные средства (капитал);
- перестрахование.

Страховщики должны обладать полностью оплаченным уставным капиталом размером не ниже установленного в соответствии с законом минимального размера уставного капитала.

Системы предупреждения и алгоритм действий по отношению к проявлению системных рисков и глобальных дисбалансов не выстроены ни на сетевых, ни на страновых уровнях [2]. Тем не менее нельзя по крайней мере не предпринимать попытки реагировать на управляемые внутренние риски компаний и отчасти — на риски взаимодействий контрагентов, в нашем случае — участников страховых отношений.

Системы управления рисками страховых организаций

Система управления рисками страховых организаций предполагает идентификацию и спецификацию рисков, определение целей и методов управления рисками, формирование и развитие собственно операционной системы управления рисками. Необходима определенная формализация формирования и функционирования страховых систем управления рисками с учетом специфики управления, обусловленной формами и видами страхования, продуктами, региональными аспектами (регистрацией, наличием и развитостью сетей), комплексом внешних факторов (страховая история, промышленное развитие,

кредитные системы, административная политика на территории страхового поля компании).

Этапы формирования комплексных страховых систем управления рисками предполагают:

- Определение стратегических целей комплексного управления рисками и формирование стратегии управления рисками.
- Определение ключевых факторов финансовой устойчивости страховой компании:
 - оценка качества стандартов страховых продуктов, услуг;
 - определение влияния перестрахования на финансовую устойчивость страховой компании;
 - взаимодействие с контрагентами (участие в конкурсах, аккредитация в кредитных организациях и т.д.);
 - распределение страхового и перестраховочного покрытий, сострахования (с учетом рискованного статуса и финансовой устойчивости контрагентов);
 - оценка совокупности факторов финансовой устойчивости страховой, инвестиционной и иной деятельности, деловой активности, истории страховых отношений с контрагентами (особое внимание должно быть уделено управлению активами как наиболее подвижному фактору, определяющему платежеспособность и финансовое состояние компании).
- Комплексная оценка показателей финансового состояния по формам бухгалтерской и статистической отчетности, регистрам управленческого учета.
 - Идентификация собственных и принятых рисков с использованием методов статистического анализа, стохастического моделирования, теории игр, андеррайтинговой оценки, внутреннего аудита, стресс-тестирования:
 - выявление зон концентрации рисков (внутренний аудит и контроль);
 - формирование карт рисков;
 - создание баз данных рисков, технических убытков от реализации рисков;
 - формирование политики управления рисками.
- Центры возникновения рисков определяются в соответствии со следующими аспектами:
 - структура компании;
 - функциональные характеристики;
 - центры формирования прибыли.

Этот процесс сопровождается определением лиц, ответственных за расчет допустимых уровней рисков в соответствии с центрами возникновения рисков.

При этом необходимы формализация бизнес-процессов, центров возникновения критических рисков; распределение ответственности, формирование плана противодействию последствиям реализации рисков.

Формирование операционной системы идентификации и дифференциации рисков.

Оценка баз данных технических убытков:

- стоимостная оценка;
- выявление максимально возможных ущербов;
- воздействие на выполнение страховых обязательств;
- воздействие на финансовый результат.

Разработка системы выявления необходимых форм и методов реагирования на риски по портфелю, проектам, территориям, видам страхования в соответствии с их качеством и частотой. Например, актуарный аудит, проверка адекватности методов расчета тарифных ставок, проверка адекватности страховых резервов для страховых профессиональных принятых рисков [9]; мониторинг качества инвестиций страховых резервов и собственных средств в части проверки выполнения принципов возвратности, диверсификации, ликвидности, прибыльности в противодействии кредитным рискам; развитие структур в системах внутреннего контроля и аудита страховой компании в противодействии операционным рискам и т.д.

Разработка и внедрение методологии и формализации функционирования страховых систем управления рисками.

Определение допуска перестраховщиков и видов перестрахования, максимальных лимитов ответственности.

Бюджетирование программ управления рисками.

На всех указанных этапах следует осуществлять максимально возможное взаимодействие с:

- внутренними структурами:
 - андеррайтинг;
 - системы информационной безопасности;
 - финансовые службы;
- и внешними партнерами:
 - перестраховщики;
 - страховщики;
 - брокеры;
 - сюрвейеры;
 - оценщики;

- профессиональные объединения;
- органы страхового надзора;
- органы управления.

Неотъемлемым направлением управления рисками является управление участием в комплексных страховых программах контрагентов-страхователей (рис. 1, 2).

В процессе формирования комплексных страховых программ страхователями наиболее подвижными факторами, влияющими на участие страховых компаний и развитие страховых отношений и возможными к взаимодействию со страховщиком, являются:

- оценка страховых программ;
- расчет экономического эффекта от страхования;
- мониторинг финансовой конъюнктуры страховщиков и перестраховщиков;
- оценка адекватности и влияния результатов отчетов профессиональных оценщиков на объем и качество страхового покрытия;
- оценка превентивных программ.

Дополнительные требования страхователя к страховой компании (обычно выдвигаемые кредитными учреждениями одновременно с нормативными требованиями по финансовому состоянию) могут быть предъявлены к следующим показателям:

- маржа платежеспособности (повышенные требования к разнице между нормативной и фактической);
- капитал (размер, структура и качество);
- перестраховщики (резиденты, репутация и т.д.);
- страховая история (страхователя с конкретными страховщиками — если есть; опыт страховщика по данному виду страхования и типу страхователя);
- тарифные ставки, франшиза, максимальный лимит, изъятия.

Такая стандартизация и формализация процессов управления рисками позволяет создать комплексные системы управления рисками для укрепления финансовой устойчивости страховой организации.

Отражение отдельных элементов системы управления рисками страховых компаний во внешних источниках

Рассмотрим раскрытие информации страховой организации об управлении рисками на при-



Рис. 1. Управление комплексными страховыми программами страхователей

*В зависимости от воздействия на непрерывность технологических процессов и на финансовый результат; с учетом бюджета страхователя.

мере ООО «Росгосстрах», основными направлениями его деятельности являются страховые услуги, которые «покрывают основные риски»: автострахование (ОСАГО и КАСКО), страхование имущества; личное страхование (от несчастных случаев, включая государственное обязательное страхование, добровольное медицинское); страхование гражданской ответственности; страхование финансовых рисков, перестрахование [10].

В консолидированной отчетности компании в разделе «Управление страховым риском» даны описания страховых услуг, цели и политика управления рисками для минимизации страховых рисков. В процессе осуществления основной страховой деятельности группа принимает на себя риск возникновения убытков от физических лиц и организаций, которые напрямую подвержены риску (риски причинения ущерба имуществу, наступления гражданской ответственности,

несчастного случая). Группа подвержена неопределенности в отношении момента выплаты страхового возмещения и серьезности ущерба по условиям договоров страхования. Основным страховым риском признается то, что частота и размер убытков будут превышать ожидания. Также указано, что группа подвержена рыночному риску в связи с осуществлением страховой и инвестиционной деятельности.

Группа управляет страховым риском посредством:

- использования установленных статистических методов;
- перестрахования концентрации риска;
- установления лимитов по андеррайтингу;
- установления процедур одобрения сделок;
- разработки правил установления страховых тарифов;
- осуществления мониторинга возникающих сложных вопросов.



Рис. 2. Соответствие требованиям комплексных страховых программ (контрагент-страхователь)

Стратегия андеррайтинга предполагает диверсификацию портфеля страховых продуктов по категориям рисков и количеству полисов. Основной метод диверсификации страхового риска — управление риском на основе регулирования тарифной политики.

Страховые тарифы устанавливаются на основе анализа факторов:

- ожидаемый коэффициент убытков на основе анализа аналогичных продуктов на рынке;
- комиссия ставка на основании анализа прибыльности продукта и аналогичных комиссионных ставок на рынке;
- анализ средних рыночных страховых тарифов.

В консолидированной отчетности компании определено использование факультативного пропорционального и облигаторного пропорционального и непропорционального перестрахования в целях контроля риска убытков и защиты собственного капитала. Отдельным образом выделен кредитный риск исходящего перестрахования, для контроля которого предполагаются мониторинг финансового состояния перестраховщиков на постоянной основе и проверка операций перестрахования на периодической основе, ежегодное утверждение лимитов на перестрахование.

Также по основным страховым продуктам определены методы управления риском (по каждому). Например, в автостраховании — это контроль затрат на ремонт, в страховании имущества — контроль за премиями и перестрахование, в страховании от несчастных случаев — контроль за премиями, в медицинском страховании — предпочтение корпоративным клиентам. Управление нежелательной концентрацией рисков осуществляется надлежащими процедурами андеррайтинга и перестрахованием.

Таковы отдельные элементы управления рисками, представленные в рассмотренной консолидированной отчетности. Как видим (здесь перечислены все основные отраженные в отчетности аспекты), система управления рисками в консолидированной отчетности не отражена.

Вместе с тем элементы системы управления рисками отражены в «Положении об организации и осуществлении внутреннего аудита в ООО Росгосстрах» (в соответствии с рассматриваемым примером). В описании системы управления рисками указано, что служба внутреннего аудита (СВА) выявляет и оценивает риски, присущие бизнес-процессам, оценивает эффективность управления рисками в рамках бизнес-процессов, вырабатывает соответствующие рекомендации по результатам оценки. Отражены условия сплош-

ной проверки, когда... имеет место существенный риск, а другие методы отбора элементов для тестирования не обеспечивают получение достаточных надлежащих аудиторских доказательств. Оценка рисков и оценка эффективности управления рисками осуществляется в пять этапов:

- Анализ законодательства, внутренних документов, финансовых отчетов и проведение интервью в целях выявления возможных рисков, присущих проверяемой области, а также мер, предусмотренных для управления этими рисками.
- Проверка первичных документов, финансовых отчетов и проведение интервью в целях подтверждения фактического наличия рисков и реальности осуществления мер для управления ими.
- Оценка выявленного риска с учетом мер, предпринимаемых для его минимизации (остаточный риск).
- Оценка эффективности управления рисками, выявленными в результате проведенной про-

верки, а также мер по поддержанию уровня рисков, не угрожающих финансовой устойчивости и платежеспособности (сопоставление остаточного риска с уровнем риска, не угрожающего финансовой устойчивости и платежеспособности).

- Отражение результатов оценки рисков и оценки эффективности управления рисками в отчете по результатам проверок.

Определены самостоятельный порядок применения методов оценки рисков и оценки эффективности управления рисками, который отражается в инструкциях по проведению проверок, результаты оценок фиксируются в рабочих документах СВА, а также принципы планирования, программы и сроки проверок.

Таким образом, отечественные страховщики в большей или меньшей мере формируют и развивают системы управления рисками, причем не только принятыми от страхователей и техническими, но и собственными, как обычные субъекты хозяйственной деятельности.

Литература

1. Global Risks 2015. Insight report. World Economic Forum. Geneva Switzerland.
2. Сильвестров С.Н. Проблема адаптации развития российской экономики при нарастающих внешних рисках / Экономическая безопасность России: проблемы и перспективы // Материалы III Международной научно-практической конференции. Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева. Нижний Новгород, 2015. С. 95–101.
3. Страхование сегодня. [Электронный ресурс] URL: <http://www.insur-info.ru/statistics>.
4. Официальный сайт Центрального банка URL: <http://www.cbr.ru/finmarkets>.
5. Обзор деятельности страховщиков в 2014 году (по результатам федерального статистического наблюдения по форме № 1-СК «Сведения о деятельности страховщика»). [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/.
6. Жук И.Н. Страховой надзор-2016. Региональный аспект. 10 февраля 2016. [Электронный ресурс] URL: <http://www.insur-info.ru/comments/1073>.
7. Юргенс И.Ю. Страховой рынок трясет из-за резкого торможения экономики. 15.06.2015. [Электронный ресурс] URL: <http://www.insur-info.ru/comments/1026/>.
8. Цыганов А.А. Этика страхового бизнеса в России: реалии и перспективы / Современные корпоративные стратегии и технологии в России. Сб. научных статей. Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. М., 2015. С. 185–189.
9. Кириллова Н.В. Финансовая устойчивость и банкротство российских страховых компаний. М., МАКС Пресс, 2003.
10. Пояснения к годовой консолидированной отчетности ООО РГС за период, закончившийся 30 июня 2015 г. [Электронный ресурс] URL: http://www.rgs.ru/media/about/official_record/information/ООО/consolidated_fin_report/Otchetnost-2015-6.pdf.

References

1. Global Risks 2015. Insight report. World Economic Forum. Geneva Switzerland.
2. Silvestrov S.N. The problem of adaptation of the Russian economy with the growing external risks [Problema adaptacii razvitija rossijskoj jekonomiki pri narastajushhh vneshnih riskah] / The economic security of Russia: problems and prospects. Materials of III International scientific-practical conference. Nizhny Novgorod

- State Technical University — Jekonomicheskaja bezopasnost' Rossii: problemy i perspektivy materialy III Mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoy konferencii. Nizhegorodskij gosudarstvennyj tehničeskij universitet im. R.E. Alekseeva. Nizhny Novgorod, 2015, pp. 95–101 (in Russian).
3. Insurance Today [Strahovanie segodnja] / Available at: <http://www.insur-info.ru/statistics> (in Russian).
 4. The official website of the Central Bank / Available at: <http://www.cbr.ru/finmarkets>.
 5. Review of insurers in 2014 (according to the federal statistical observation form number 1-SK «Information on the activities of the insurer») [Obzor dejatel'nosti strahovshhikov v 2014 godu (po rezul'tatam federal'nogo statisticheskogo nabljudenija po forme № 1-SK «Svedenija o dejatel'nosti strahovshhika»)]. Available at: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/finance/ (in Russian).
 6. Zhuk I.N. Insurance supervision 2016. The regional aspect. [Strahovoj nadzor-2016. Regional'nyj aspekt]. 10 February 2016. Available at: <http://www.insur-info.ru/comments/1073/> (in Russian).
 7. Yurgens I.Y. Insurance market shakes because of the sharp deceleration of the economy [Strahovoj rynek trjaset iz-za rezkogo tormozhenija jekonomiki] 06/15/2015. Available at: <http://www.insur-info.ru/comments/1026> (in Russian).
 8. Tsyganov A.A. Insurance business ethics in Russia: Realities and Prospects / Modern corporate strategy and technology in Russia. Collection of scientific articles [Jetika strahovogo biznesa v Rossii: realii i perspektivy / Sovremennye korporativnye strategii i tehnologii v Rossii. Sbornik nauchnyh statej]. Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, 2015, pp. 185–189 (in Russian).
 9. Kirillova N.V. The financial stability and the bankruptcy of Russian insurance companies [Finansovaja ustojchivost' i bankrotstvo rossijskih strahovyh kompanij]. Moscow, MAKS Press, 2003 (in Russian).
 10. Notes to the annual consolidated financial statements RGS for the period ended June 30, 2015 [Pojasnenija k godovoj konsolidirovannoju otchetnosti OOO RGS za period, zakonchivshijsja 30 ijunja 2015 goda]. Available at: http://www.rgs.ru/media/about/official_record/information/OOO/consolidated_fin_report/Otchetnost-2015-6.pdf (in Russian).



КНИЖНАЯ ПОЛКА



Игнатова О.В., Беянчикова Т.В., Горбунова О.А., Прудникова А.А. Международные расчеты: учеб. пособие / под ред. О.В. Игнатовой. М.: Финансовый университет, 2016. 108 с.

ISBN 978-5-7942-1324-9

Учебное пособие «Международные расчеты» охватывает такие формы и методы платежа, как аккредитив и инкассо, чек и вексель, банковские платежные обязательства и банковские карты. В пособии рассматриваются валютно-финансовые и платежные условия внешнеторговых контрактов, а также особенности применения банковских гарантий.

Издание предназначено для студентов и преподавателей в области мировых финансов и мировой экономики.

УДК 369.03.025.6
JEL G22

Private health insurance in sickness risk management in Poland: current situation and development prospects*

M. BORDA,

PhD, Assistant Professor, Department of Insurance, Wrocław University of Economics, Poland

E-mail: marta.borda@ue.wroc.pl

Abstract. The purpose of the paper is to analyse private health insurance in Poland and its development opportunities in the context of increasing need for private health care financing. Private health care financing can be considered as one of the methods of sickness risk management applied by households and enterprises. In Poland, despite theoretically wide scope of health services provided by the public system, a significant percentage of households uses privately funded medical services, which are out-of-pocket financed. Out-of-pocket payments contrary to premiums paid for private health insurance are usually unexpected, what provides a direct burden on household budgets, especially important in the case of pensioners, families with many children and people with relatively low incomes. In the paper an overview of health insurance market in Poland compared to European trends is presented. The current situation and the main challenges for the development of private health insurance are discussed.

Keywords: private health insurance, health expenditure, health care financing, sickness risk.

Частное медицинское страхование в управлении рисками заболевания в Польше: текущая ситуация и возможности развития

М. БОРДА,

канд. экон. наук, доцент кафедры страхования Вроцлавского экономического университета, г. Вроцлав, Польша

E-mail: marta.borda@ue.wroc.pl

Аннотация. Целью данной работы является анализ частного медицинского страхования в Польше и возможностей его развития в контексте растущей потребности в финансировании частного здравоохранения. Частное финансирование здравоохранения может рассматриваться как один из методов управления рисками заболевания, применяемых домашними хозяйствами и предприятиями. В Поль-

* Статья публикуется по результатам круглого стола конференции: II Международный форум «В поисках утраченного роста» Научно-практическая конференция Глобальная экономика: все еще в зоне турбулентности, модератор — С.Н. Сильвестров.

Статья подготовлена в рамках сотрудничества кафедры «Страховое дело» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, зав. каф., д-р экон. наук, проф. А.А. Цыганов, д-р экон. наук, проф. Н.В. Кириллова, кафедры «Страхование» Экономического Университета г. Познани, Польша, зав. каф., д-р экон. наук, проф. Я. Лисовский, д-р экон. наук, проф. П. Маниковский и кафедры «Страхование» Экономического Университета г. Вроцлава, Польша, зав. каф., д-р экон. наук, проф. В. Ронка-Шмелович, доц., PhD М. Борда.

ше, несмотря на теоретически широкий объем медицинских услуг, предоставляемых государственной системой, значительный процент домохозяйств пользуется финансируемыми из частных источников медицинскими услугами, которые оплачиваются по факту. Подобные платежи наличными, в отличие от премий, выплаченных за частное медицинское страхование, как правило, неожиданны, и потому являются прямой нагрузкой на семейный бюджет, что особенно важно для пенсионеров, многодетных семей, детей и людей с относительно низкими доходами. В статье представлен обзор рынка медицинского страхования в Польше по сравнению с европейскими тенденциями. Рассмотрена текущая ситуация и основные проблемы для развития частного медицинского страхования.

Ключевые слова: частное медицинское страхование, расходы на здравоохранение, финансирование здравоохранения, риск заболевания.

1. Introduction

In most European countries health care is financed from a combination of public and private sources with a dominant role for the former. Because of the domination of statutory coverage, funded by compulsory social health insurance contributions and/or tax revenue, private health insurance is usually considered as an additional method of health care financing. Taking into account the global tendency of increasing demand for health care services and constrained public funds, policymakers are forced to expand the roles for additional private methods of health care financing, such as health insurance products. Health insurance products are designed to cover the medical costs of illnesses or accidents for individuals or groups. In addition, insurers can offer critical illness, disability or long-term care (LTC) insurance.

Private health insurance can be analysed as one of the methods of sickness risk management. Sickness risk, also called risk of poor health, belongs to personal risks which directly affect an individual [1]. They involve the possibility of the complete loss or reduction of earned income, extra expenses and the depletion of financial assets. The risk of sickness includes both the payment of catastrophic medical bills and the loss of earned income. The costs of medical treatments have increased substantially in recent decades. Unless people have adequate health insurance (public and private), private savings or income to meet these expenses, they will be financially insecure. In extreme cases, the inability of persons to pay catastrophic medical bills can be an important cause of personal bankruptcy.

The role and development possibilities of private health insurance (PHI) are mainly determined by the range of statutory health care coverage. In the international literature four main types of private health insurance are distinguished according to its function in the health care system [2–6]):

- basic health insurance — provides compulsory coverage for all residents, if the universal public health care system does not exist (the Netherlands, Switzerland);
- substitutive health insurance — provides coverage for people excluded from or allowed to opt out of the public system (e.g. Austria, Germany, the Czech Republic, Estonia, Portugal);
- complementary health insurance — covers services excluded or not fully covered by the public system, including cover for statutory user charges (e.g. France, Belgium, Denmark, Slovenia, Latvia);
- supplementary health insurance — provides supplementary cover for faster access and increased consumer choice (e.g. Ireland, Poland, Romania, Spain, the UK).

In most European countries private health insurance is sold on a voluntary basis, with the exception of the Netherlands and Switzerland, where basic private health insurance has been regulated by the government and is obligatory for all residents. The role of private health insurance in a given health care system directly affects the size of the market and the percentage of population covered, however other institutional, economic and cultural factors can not be ignored, when the current situation and development possibilities for health insurance markets are discussed.

The aim of the paper is to provide an overview of health insurance sector in Poland in relation to European trends. The current situation, significance on the market and main principles of PHI products are presented. Finally, the challenges concerning further development of the Polish health insurance market are indicated.

2. Private health insurance market in Europe – main characteristics

Health insurance represents the third largest part of the total insurance market in Europe and the

second largest non-life insurance business line. In 2014, the share of premium collected from health insurance accounted for 10% of the European total gross written premium, preceded by life insurance (61%) and motor insurance (11%). The total health insurance premium collected by European insurers reached almost EUR 119 billion, representing an increase of 2.2% compared to the previous year [7]. This translates into an extra EUR 5 per capita that Europe's citizens paid for health insurance in 2014 compared to 2013. Over the last few years, despite the economic crisis, health insurance has remained among the most dynamic non-life business lines, mainly due to rising consumer demand induced by ageing populations and increasing health care costs. In 2014, average health insurance premium per capita amounted to EUR 202. This value was little below average premium paid for motor insurance (EUR 220) and well below average life insurance premium (EUR 1202).

Fig. 1 presents the amount of health insurance premium per capita in selected European countries

in 2014. Taking into consideration the analysed ratio, health insurance sector is led by the Netherlands, followed by Switzerland, Germany, Slovenia and Austria. However, it should be mentioned, that in 2006 the Netherlands introduced a new health insurance system that is both compulsory for all residents and private, therefore the amount of health premium (both total and per capita) recorded in this country is the largest.

The European countries are very diversified according to the amount of health insurance premium per capita what results from differences in the level of development of insurance markets, the range of public health care financing as well as social and cultural factors. This huge gap is particularly noticeable when comparing health insurance premium recorded in Western European countries (e.g. Germany, Austria, France) to corresponding values noted in Central and Eastern European countries (e.g. Poland, Hungary, Romania).

The benefits paid by the private health insurers in Europe amounted to nearly EUR 93.5 billion

Health premiums per capita by country — 2014 (€)

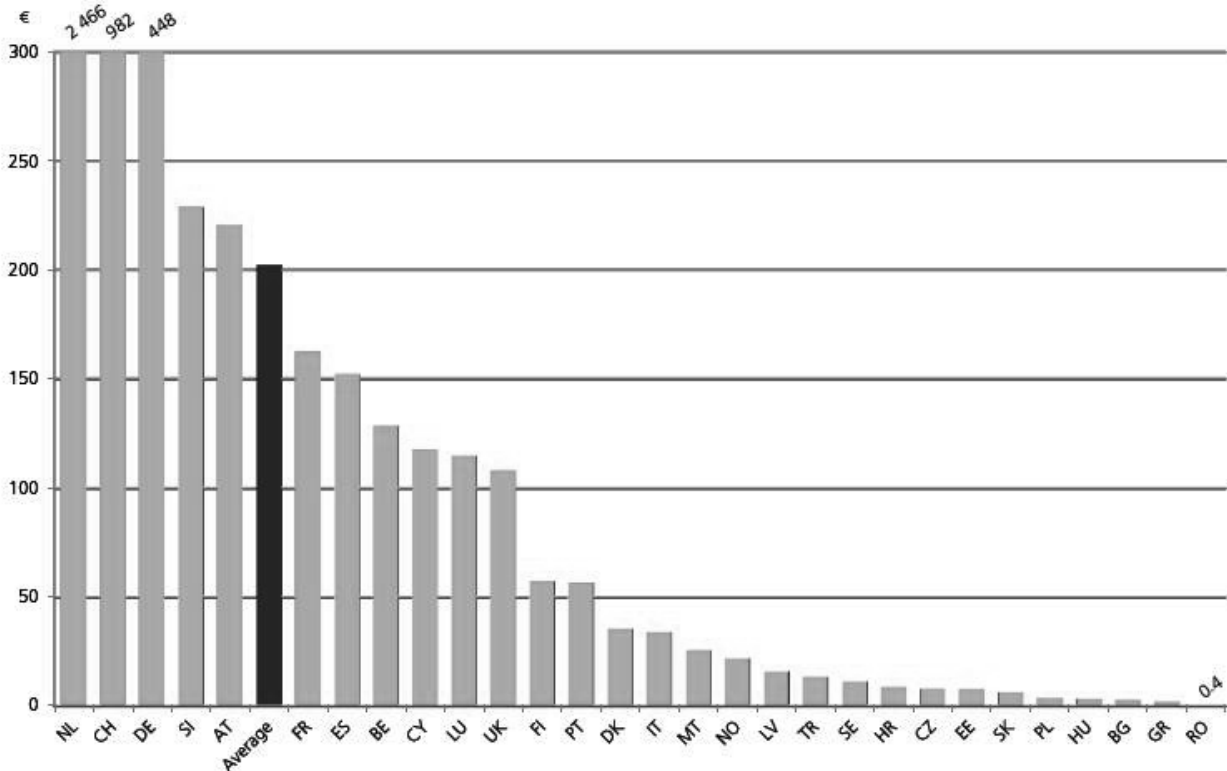


Fig. 1. Gross written premium in health sector for selected European countries in 2014 (per capita, in EUR)

Source: [7].

in 2014, what gives a 1% decrease in comparison to the amount reached in 2013. However, the annual growth rate of benefits is significantly different for particular analysed countries and may take both positive and negative values.

3. Current situation in health insurance sector in Poland

Before examining the current situation in health insurance sector, it is important to highlight the general situation on the insurance market in Poland and its performance after financial crisis. *Fig. 2* shows the amount of gross written premium in Poland in 2005–2014 in total and divided into life and non-life segment, respectively.

The maximum real value of gross written premium was recorded in 2008 (PLN 67 billion). This result was achieved mainly thanks to the extraordinary growth of premiums in life segment caused by the sale of investment group life insurance products. In 2009, as a result of financial crisis, a significant decline in life insurance premium was noted, as many policyholders decided to withdraw their money from risky investment policies and to put it into other forms of relatively safe investments. Next substantial drops in total premium were recorded in 2013 and 2014 caused by the reduced sale of investment life insurance policies. In non-life segment gross written premium remained at a relatively stable level mainly thanks to the increasing demand for motor insurance. It is also worth mentioning that since 2006 people in Poland have started to spend on average more money on life insurance than non-life insurance and this tendency has been continued over

the next years regardless the occurrence of financial crisis.

Private health insurance offered in Poland can be classified into:

- life insurance – if it is applied as health/accident insurance option supplemental to the main life insurance coverage;
- non-life insurance – in the form of separate health and accident insurance products designed mostly to cover medical expenses.

In *Table 1* the share of health and accident insurance in life and non-life segments in 2005–2014 is presented. As it results from data presented in *Table 1*, the Polish health insurance market is still developing. Health and accident insurance options supplementing life insurance products are more popular than similar insurance offered by non-life insurance companies. It mainly results from easier access to the customer (while purchasing life insurance policy), as well as from greater activity of life insurers in this segment of the market. Accident and sickness insurance belonging to the non-life insurance segment accounted for only 5.7–7.6% of the property and casualty insurance portfolio in 2005–2014.

The role of private health insurance is to supplement the public health care system. By purchasing PHI it is possible to have a quick access to health services (in the public system there are very long queues to specialists) as well as to use high quality private services (e.g. services in a private hospital). Health insurance products cover medical expenses resulted from ambulatory care, hospitalization, medical assistance and the costs of medicines. These products are traditionally designed, what means that various options

Gross written premium in Poland in 2005–2014 in 2014 prices

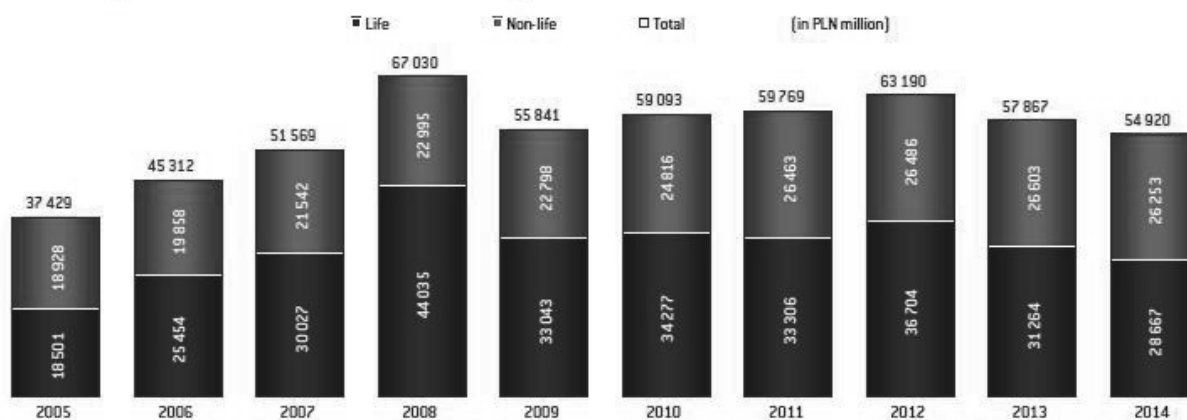


Fig. 2. Gross written premium in Poland in 2005–2014 (in PLN million)

Source: [8].

Table 1

The share of health and accident insurance in gross written premium in Poland in 2005–2014 (in %)

Type of insurance	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Health and accident insurance supplemental to life insurance	16.4	14.4	13.6	10.5	14.4	13.6	14.0	12.9	15.4	18.1
Accident and sickness insurance (non-life segment)	5.7	6.0	6.0	7.5	7.1	7.1	6.6	6.8	7.2	7.6

Source: [8].

of coverage are offered, but they do not include deductibles and co-payments. The insurance cover usually lasts one calendar year and it can be renewed for the next periods. PHI products are mainly addressed to young, well-educated people who can afford them (individual policies) or groups of employees (employee benefit plans) or bank customers. In most cases, the insurers impose an age limit such as 60 or 65 as the entry requirement, beyond which the insurance cover is not possible. In the case of group policies, an employee must fulfill the certain eligibility requirements to be insured. In the individual policies the health risk underwriting is conducted before issuing the contract.

The insurers often apply negative incentives aimed to limit the use of health care services by the insured. For example, most of the policies include solutions such as: waiting periods (e.g. 1–3 months for ambulatory care, dental services — 8 months, inpatient care — 6 months), limits of benefits per year (e.g. PLN 500 for purchase of medicines), maximum limits of cost reimbursement in the case of a given medical procedure and long lists of events not covered by the insurer (exclusions). These products are difficult for customers and are rather designed to protect insurers against too high health care costs. Most of the insurers offer additional preventive programs (e.g. mammography tests, diagnostic tests), but the customers are not encouraged enough to participate in them. One of the latest solutions is a health insurance covering the costs of medicines in which the insured receives a pharmacy card allowing her/him to obtain medicines without payment at the pharmacy cooperating with the insurer.

4. Challenges for development of private health insurance in Poland

Private health insurance market in Poland is influenced by various institutional, economic and social factors. The most important include the following:

- legal and political factors — the range of statutory, publicly-financed health care system, tax incentives for health insurance products, EU regulations concerning health care services provided in the member states;

- economic situation — overall macroeconomic situation characterized by the value and dynamics of GDP, inflation rate, interest rates, unemployment rate, exchange rates, stock indexes as well as factors determining directly the financial situation of households (individuals) as potential PHI purchasers;

- demographic profile — especially ageing population trend characterized by increasing life expectancy, low fertility rate and negative migration balance;

- social and cultural determinants — insurance awareness in the society, level of financial knowledge, attitudes towards financial institutions, attitudes towards investment risk and innovative insurance products.

First of all, the market potential for PHI in a given country is directly determined by the range of statutory, publicly-financed coverage, therefore this part of the paper will be focused on the problems of public health care financing in Poland.

Over the last few decades a systematic increase in health care expenditure can be observed in most European countries. This tendency has become a significant worldwide problem and it is expected to continue. Among the factors that contribute to this situation the most important seem to be the following: increasing costs of health care services, demographic process (ageing populations), advances in medical technology and infrastructure and increasing demand for high quality medical services (see more [4, 9]). In 2013, per capita health spending in Poland increased by a strong 3.8% in real terms, far above the average growth rate of all OECD countries (1.0%).

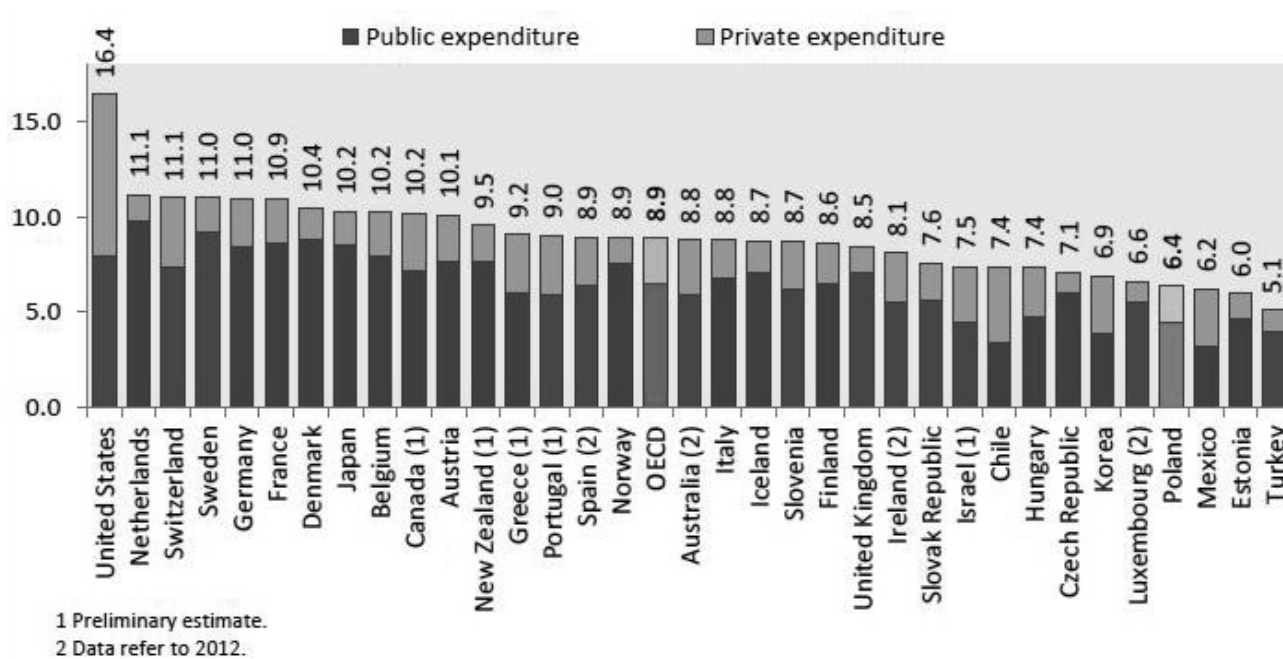


Fig. 3. Health spending as a share of GDP in selected OECD countries in 2013 (in %)

Despite financial crisis, health spending growth rates in Poland have been much stronger than in most OECD countries over the last decade. In 2013, the share of GDP allocated to health expenditure was 6.4% compared with OECD average of 8.9% (Fig. 3). This value was slightly below that of neighboring countries such as the Czech Republic (7.1%) and the Slovak Republic (7.6%), but well below the levels of France and Germany (10.9% and 11.0% respectively).

The health care in Poland is funded from both public and private sources with the prevailing share of the former in the form of contributions to compulsory social health insurance. The public funds cover about 70% of total health care expenses, and the rest is financed mainly with the use of out-of-pocket payments (Table 2). The public health care system theoretically provides universal coverage for all citizens, yet in practice there are difficulties with access to specialized health care. Public sources are unable to cover all health care expenses and therefore the use of additional private sources is necessary. Consequently, one can observe an increasing participation of individuals in health care financing, more in the form of out-of-pocket payments than in the form of voluntary private health insurance. In 2013, as much as 75% of private health care expenses in Poland was out-of-pocket household expenses.

Despite theoretically wide scope of health services provided by the public system, a significant

percentage of the Polish households uses privately funded medical services, which are out-of-pocket financed. Direct expenses on health care contrary to premiums paid for health insurance often provide a sudden burden on household budgets, especially important in the case of pensioners, families with many children and people with relatively low incomes. The further development of private health insurance sector, supported by appropriate tax incentives, could result in a reduction of current out-of-pocket expenses incurred by households and increase in individual savings for future health care needs.

5. Conclusions

The presented results of the analysis of health insurance market in Poland indicate that private health insurance does not play a significant role in the health care financing. The market potential for PHI is directly determined by the range of statutory, publicly-financed health care services and an increasing demand for such services. The demographic trends (ageing population) and gradual increase in household incomes seem to be very important drivers of the further PHI development. Currently, the possibilities of PHI development in Poland exist in the area of financing health care services with limited access in the public system and health care services partially or fully funded by patients. Further development of health insur-

Table 2

Health care financing in Poland – selected ratios

Characteristic	Years				
	1995	2000	2005	2010	2013
Total health care expenditure as % of GDP	5.5	5.5	6.2	7.0	6.4*
Total health care expenditure per capita (USD PPP)	409.0	583.5	856.6	1394.9	1550.7
Public expenses as % of total health care expenses	72.9	70.0	69.3	71.2	69.6
Private expenses as % of total health care expenses	27.1	29.98	30.64	28.42	30.3
Household out-of-pocket expenses as % of total health care expenses	27.12	29.98	26.16	22.24	22.81
Household out-of-pocket expenses as % of private health care expenses	100	100	85.36	78.26	75.0

ance products could give considerable advantages in sickness risk management and financing. The most important include the following: stimulation of the insurance market's activity, reducing long waiting times in the case of some medical services and improving the quality of provided health care services. On the other hand, the main factors that may limit the development of PHI sector seem to be the following: relatively high premiums, lack of

appropriate tax incentives, competition from private medical services providers, still low level of insurance awareness in the society and insufficient knowledge of real health care costs.

Acknowledgements

This paper is financed from the funds of the National Science Centre in Poland granted under decision no. DEC-2013/11/B/HS4/00563.

References

1. Rejda G.E. Principles of Risk Management and Insurance. 8th edition, Addison Wesley, Pearson Education, 2003.
2. Mossialos E., Thomson S. Voluntary Health Insurance in the European Union, European Observatory on Health Systems and Policies. World Health Organization, 2004.
3. Wasem J., Greß S., Okma K.G. K. The Role of Private Health Insurance in Social Health Insurance Countries. In: R.B. Saltman, R. Busse, J. Figueras (Eds.), Social Health Insurance Systems in Western Europe. Open University Press, McGraw-Hill House, England, 2004, pp. 227–247.
4. Borda M. The Role of Private Health Care Financing in the Central and Eastern European Countries. *Economics*, 2008, vol. 83, pp. 100–109.
5. Weiner J.P., Famadas J.C., Waters H.R., Gikic D. Managed Care and Private Health Insurance in a Global Context. *Journal of Health Politics, Policy and Law*, 2008, vol. 33 (6), pp. 1107–1131.
6. Thomson S. What Role for Voluntary Health Insurance? In: J. Kutzin, Ch. Cashin, M. Jakab (Eds.), Implementing Health Financing Reform. Lessons from Countries in Transition. European Observatory on Health Systems and Policies, 2010, pp. 299–325.
7. Insurance Europe, European Insurance – Key Facts. URL: <http://www.insuranceeurope.eu/sites/default/files/attachments/European%20Insurance%20-%20Key%20Facts%20-%20August%202015.pdf> (date of access 12.10.2015).
8. Polish Insurance Association Annual Report 2014. Available at: <https://piu.org.pl/public/upload/ibrowser/Raport%20Roczny%202014/Raport%20roczny%202014%20en.pdf> (Accessed 13 October 2015).
9. Steinmann L., Yeung R. To Your Health: Diagnosing the State of Healthcare and the Global Private Medical Insurance Industry. *Sigma*, 2007, no. 6.
10. OECD Health Statistics. Available at: <http://www.oecd.org/els/health-systems/Country-Note-POLAND-OECD-Health-Statistics-2015.pdf> (Accessed 20 October 2015).

УДК 332.14
JEL N94

Особенности межмуниципального сотрудничества во Франции*

ЦЫКАЛОВ ВЛАДИСЛАВ АНАТОЛЬЕВИЧ,

младший научный сотрудник Центра региональной экономики и межбюджетных отношений ИФЭИ Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия
E-mail: vtsykalov@gmail.com

КУЗЬМЕНКОВ КИРИЛЛ ИГОРЕВИЧ,

младший научный сотрудник Центра региональной экономики и межбюджетных отношений ИФЭИ Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Москва, Россия
E-mail: kuzmenkov.f.a@gmail.com

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению особенностей организации межмуниципального сотрудничества во Франции. Предмет исследования — изучение структуры взаимодействия муниципальных учреждений на основе данных об устройстве агломераций Франции. Цель работы: определить возможные направления развития межмуниципального сотрудничества на территории Российской Федерации на основе анализа французской политики регионального развития. Проведена обработка статистической информации, которая позволила дать качественные характеристики состояния организации межмуниципального сотрудничества и его роли в экономическом развитии Франции и ее метрополитенских регионов. В ходе исследования использовались методы анализа, синтеза, сравнения, системности наблюдения и другие методы познания. Сделан вывод о достижении положительных результатов, несмотря на сложность построения системы межмуниципального взаимодействия, выявлены возможности применения опыта в РФ. В условиях сохранения тенденции к преобразованию периферийных территорий крупнейших городов в агломерации в качестве основной задачи определена организация малоуровневой, децентрализованной, эффективной структуры межмуниципального сотрудничества. В качестве основного примера в статье рассмотрен опыт организации Парижской агломерации («Большой Париж»).

Ключевые слова: Франция, Большой Париж, агломерации, региональное развитие, муниципальное сотрудничество, государственное управление.

Peculiarities of the inter-municipal cooperation in France

V.A. TSYKALOV,

junior research officer, Research center of the regional economy and inter-budgetary relations, Institute of financial and economic research of the Financial university under the Government of Russian Federation, Moscow, Russia
E-mail: vtsykalov@gmail.com

K.I. KUZMENKOV,

junior research officer, Research center of the regional economy and inter-budgetary relations, Institute of financial and economic research of the Financial university under the Government of Russian Federation, Moscow, Russia
E-mail: kuzmenkov.f.a@gmail.com

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета 2016 г.

Abstract. The article dwells on the peculiarities of the organization of inter-municipal co-operation in France. This research is subject to analyze the structure of interaction of municipal institutions, based on the data about the development of french agglomerations. Objective of the research: to determine possible development directions of inter-municipal cooperation in the Russian Federation by analyzing the French regional development policy. Processing of statistical information, which allowed to give qualitative characteristics of the organization of inter-municipal cooperation in France, was carried out in this research; Thus also helped to determine its role in the economic development of France and especially in its metropolitan regions. There were used the methods of analysis, synthesis, comparison, systematic observation and other methods of cognition. It was concluded, that in spite of the constructional complexity of inter-municipal cooperation system in France positive results still has been achieved. The possibility of using foreign experience in Russia was also revealed. Peripheral territories of the largest cities in metropolitan areas exhibit tendency to transform into agglomerations, so, in this terms, organization of low-leveled, decentralized and efficient structure of inter-municipal cooperation was identified as a main goal. Experience of the Big Paris metropolitan area was used and reviewed in the article as the main example of agglomeration development.

Keywords: France, Big Paris, agglomeration, regional development.

Франция обладает значительным опытом в области территориального управления и интеграции в этот процесс большого количества различных уровней власти. За счет принятых федеральных законов и ряда подзаконных актов успешно решены проблемы, характерные для многих развитых стран. В первую очередь — диспропорция экономического и социального развития между столичными городами и их периферийными муниципалитетами. В связи с этим особенно актуально проанализировать передовой опыт Франции и предпринять необходимые меры для его успешного использования на территории Российской Федерации.

Во Франции в 1999 г. был принят закон «О политике регионального развития», который предписывал и регулировал формирование городских сообществ (*Communauté urbaine*), сообществ агломерации (*Communauté d'agglomération*) и сообществ коммун (*Communauté de communes*), а также предполагал создание административного Совета развития (*Conseil de Développement*).

В состав Совета развития входят представители экономических и социальных структур на уровне метрополий, которые, как предполагается, должны помочь муниципалитетам в разработке стратегических проектов и мероприятий по их реализации. Торгово-промышленные палаты, бизнес-ассоциации и высшие учебные заведения фактически принимают участие в работе этих Советов. В некоторых районах Советы проходят под председательством члена управления совместных структур. При этом им не хватает сотрудников и бюджета, но они способствуют

укреплению отношений между частным и государственным секторами, которые не так хорошо развиты. При объединении для сотрудничества в каких-либо сферах муниципалитеты могут выбрать одну из основных юридических форм публично-правовых структур межмуниципального сотрудничества (ПСМС).

Сообщества агломераций (*Communauté d'agglomération*) являются одной из ключевых частей, представляющей на уровне метрополии правительство Франции, что закреплено Законом Шевенмана от 1999 г. Сообщества агломераций являются одной из трех основных форм совместного владения во Франции. Они интегрированы менее, чем городские сообщества, но более, чем сообщества коммун (*Communauté de communes*). Так, например, они имеют обязательные полномочия в сфере политики развития городов, предупреждения преступности и т.д. Сообщества агломераций состоят из центрального города с населением минимум 15 тыс. жителей и прилегающих населенных пунктов — коммуны общей численностью не менее 50 тыс. жителей. По состоянию на 1 января 2009 г. во Франции насчитывалось 174 сообщества агломераций (167 в метрополии и 7 в зарубежных департаментах), с общей численностью населения 21 млн человек. Население агломераций (по переписи 2006 г.) варьировалось от 406 140 жителей (сообщество агломерации Монпелье) до 28 372 жителей (сообщество агломерации Пэйс де Флер) [1].

Городские сообщества (*Communauté urbaine*) являются наиболее интегрированной формой совместного владения в плане ее сущности и ко-

личества обязательных полномочий. Так, вступив однажды в состав городского сообщества, коммуны более не смогут из него выйти. Городские сообщества состоят из города (муниципалитета) и его независимых пригородов (независимых муниципалитетов).

Первые городские сообщества были созданы парламентом Франции 31 декабря 1966 г. — четыре городских сообщества, основанных в столичных районах Бордо, Лилль, Лион и Страсбург. Позже они появились и в других мегаполисах. Цель создания городских сообществ — добиться сотрудничества и совместного администрирования между крупными городами и их независимыми пригородами. Этот шаг часто сопровождался чередой неудачных попыток объединить общины в область метрополии. Статус городских сообществ также был закреплен Законом Шевенмана 1999 г.

Все городские районы Франции, за исключением Парижа, с численностью более 500 тыс. жителей считаются городскими сообществами. По состоянию на 1 января 2009 г. во Франции насчитывалось 16 городских сообществ (все в зонах метрополий), с общей численностью населения 7 470 000 жителей [1]. Регион Иль-де-Франс является комбинированной административной единицей, включающей город Париж и его ближайшие пригороды.

Городские сообщества управляются советами муниципалитетов (*Conseil Communautaire*), состоящими из членов муниципальных советов городов-участников, представленных в равнопропорциональном количестве. Совет возглавляется президентом и вице-президентом, которые избираются самим Советом. Президент во многих случаях является мэром метрополии или же самого густонаселенного города. Мэры других городов часто также выступают в роли вице-президентов исполнительной власти. Вице-мэры нередко являются членами Совета, как и некоторые члены Советов городов.

Сообщества коммун (*Communauté de communes*) являются объединением муниципалитетов (коммун) во Франции. Они образуют каркас, в рамках которого локальные задачи решаются централизованно. Это менее всего интегрированная форма совместного владения во Франции, поскольку имеет наименьшее количество обязательных полномочий. Сообщества коммун не требуют наличия численности населения сверх какого-то минимального порога. Единственное

ограничение — географическая непрерывность территории.

В соответствии с общим законом о региональных административных структурах (*général des collectivités territoriales — CGCT*), Сообщества коммун образуются несколькими французскими муниципалитетами и публично утверждаются для межмуниципального сотрудничества (*EPCI*). Они охватывают территорию ряда прилегающих муниципалитетов, за исключением анклавов.

По данным переписи 1999 г., население Сообществ коммун варьировалось от 163 до 168 тыс. жителей. На 1 января 2007 г. во Франции насчитывалось 2 400 Сообществ коммун (2 391 — в метрополии и 9 — в зарубежных департаментах) с 26 480 000 человек, живущими в них [1].

В плане организации собственной работы структуры межмуниципального сотрудничества не предложили ничего абсолютно нового и лишь позаимствовали систему устройства территориальных образований. Как и в фундаментальных для Франции территориальных образованиях (коммунах, департаментах, регионах), у недавно сформированных сообществ, как правило, существует коллегиальный орган, ответственный за принятия решений. Он состоит из ряда депутатов сообщества или синдиката, бюро (совет, объединяющий, как правило, мэров коммун) и президента.

Однако существенным различием между межмуниципальными структурами и территориальными образованиями является то, что члены коллегиального органа избираются непрямым всеобщим голосованием. Это значит, что члены совета сообщества или синдиката не избираются гражданами напрямую — они назначаются муниципальными депутатами коммун — членами ПСМС.

Состав коллегиального органа межмуниципальной структуры в большинстве случаев пропорционален количеству жителей коммун — членов ПСМС: количество мест в совете для каждой коммуны определяется количеством ее жителей. Как правило, управление межмуниципальными структурами отражает территориальную проблематику. Политика, проводимая межмуниципальным объединением, должна быть одобрена всеми коммунами, поскольку трудно навязать решения, принятые межмуниципальным объединением, депутатам, избранным прямым всеобщим голосованием. Так, в межмуниципальных структурах размежевание происходит скорее не по политическому, а по территориальному признаку. На-

пример, противоречия между городом-центром и близлежащими коммунами более контрастно проявляются в ходе принятия решения при выборе места строительства социального или инфраструктурного объекта (спортивный комплекс, бассейн, дорога или станция водоочистки). Введение системы прямых выборов в межмуниципальные структуры является одним из действенных путей снятия возникающих противоречий [2, 3].

Разгрузка крупнейших агломераций — одно из главных направлений государственной региональной политики в странах Западной Европы [4]. Эту работу начали проводить еще в середине прошлого века, преследуя при этом две фундаментальные цели: во-первых, снизить плотность населения и предприятий в некоторых агломерациях с гипертрофированным развитием, а во-вторых, добиться таким способом роста остальных, периферийных районов, включая, в том числе, и депрессивные. В первую очередь подобная разгрузка была направлена на метропольные агломерации — они в подавляющем большинстве случаев выступают самыми крупными очагами территориальной концентрации в регионах [5].

Во Франции существуют больше сотни крупных городов, больших городских агломераций значительно меньше. И при этом лишь две из них переступили отметку в миллион жителей — это Лионская и Марсельская агломерации. На таком фоне сильно выделяется столица Франции — Париж. В Большом Париже проживают около 8,2 млн жителей, что составляет 15% суммарной численности населения Франции. Следом за ним идет Лион, но при этом Париж в семь раз превосходит его по численности населения. Но еще больше это превосходство проявляется в экономической и социальной сферах жизни страны. К примеру, Большой Париж, который занимает 1,6% площади Франции, вполне мог бы соперничать со всей остальной страной и при этом эффективно использовать потенциал ее территорий. Подсчитано, что Большой Париж потребляет 1/4 сельскохозяйственной продукции страны, более 1/5 электроэнергии, около 2/5 природного газа [6].

В связи с этим необходимость сдерживания дальнейшего роста метрополии, преодоления диспропорций регионального плана между ней и ее периферией являются одной из самых приоритетных задач для Франции уже на протяжении долгого времени. При этом достижение данной цели — разгрузка Большого Парижа и созда-

ние полноценной системы пригородов, которая была бы способна сопротивляться притяжению Парижа — происходит двумя путями.

Первый путь заключается в сбалансированном, гармоничном развитии и одновременной разгрузке самого Большого Парижа. Для того чтобы сдержать его рост, в 1955 г. был сформирован Парижский район (также именуемый Иль-де-Франс), в состав которого вошли шесть департаментов. В 1965 г. была опубликована Генеральная схема устройства и урбанизации Парижского района до 2000 г., которая предусматривала варианты ограничения его неконтролируемого роста и застройки. Как предполагали составители, к 2000 г. население Франции оставит около 14 млн человек, и рост его будет обеспечен только благодаря пригородам-«спальникам» и пяти новым городам-спутникам. Предполагается, что Париж превратится в одну из самых глобальных метрополий современности.

Планом развития данной агломерации предусмотрена застройка городской периферии по всем направлениям, поэтапно на 20, 30 и 40 лет. В его основе заложены три основных принципа: соответствие Киотскому протоколу о сокращении вредных выбросов в атмосферу, интеграция пригородов, создание и переформирование транспортной инфраструктуры. Упор делается на децентрализацию управления и увеличение степени автономии региональных органов власти.

Вывоз государственных органов и, соответственно, переселение чиновников не рассматривается. Однако в интегрированных пригородах предполагается разветвлять систему местного самоуправления и создавать условия для притока горожан. Как ожидается, на полную реализацию проекта Парижской агломерации потребуется около 38 млрд евро [6].

Для того чтобы добиться построения полицентричной метрополии, необходимо связать между собой воедино пригородные районы [7], поэтому в проекте «Большой Париж» во главу угла ставится транспортный вопрос. Чтобы неизменно укрепить связи между городами-спутниками, еще на конкурсном этапе каждой командой были предложены собственные видения решения проблемы.

Необходимо осуществить модернизацию транспортной сети так, чтобы больше не было нужды совершать пересадки в центре для передвижения между окраинами. В ходе проекта, рассчитанного на 10 лет, предлагается связать между собой три аэропорта Парижа. Современный транспортный

план, удовлетворяющий таким запросам, предполагает заложение абсолютно новых веток метро, прокладку дополнительных железнодорожных путей, а также модернизацию уже существующих транспортных узлов. Новые линии метро будут иметь вид восьмерки, а их протяженность составлять около 175 км. На все это, по предварительным ожиданиям, будет потрачено 35 млрд евро (21 млрд евро пойдут на создание новых веток и 14 млрд евро — на модернизацию существующих линий метро) [6]. Новая транспортная система позволит жителям сэкономить больше 20 минут дороги из пригорода в пригород.

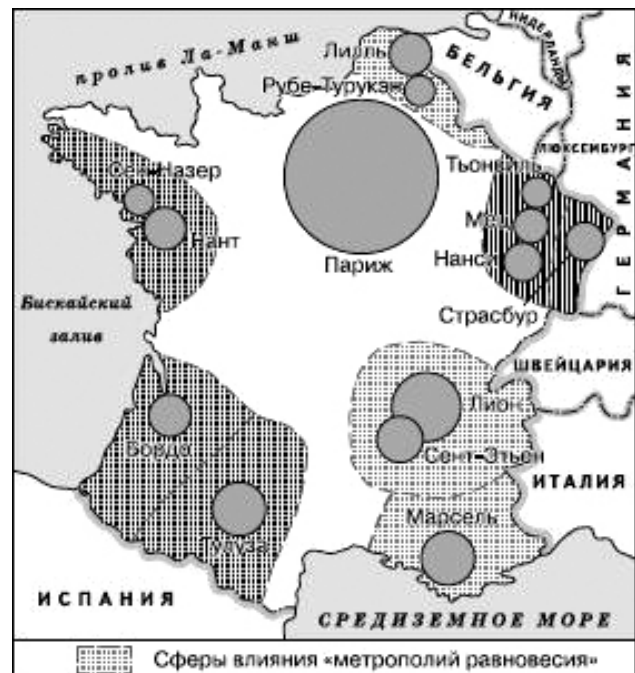
Новые жилищные площади — второй ключевой момент проекта «Большой Париж». На протяжении последних лет Париж переживает сильнейшее перенаселение: учитывая ограниченную высоту зданий в 36,9 м и общую площадь города всего в 66 кв. км, жилья действительно не хватает всем нуждающимся. В некоторых новых районах пошел процесс экологической застройки, где стараются делать упор на отказ от типовых многоэтажек.

На данный момент в проекте «Большой Париж» выделено всего 10 кластеров, распределенных по типам экономической специализации. Наиболее пристальное внимание было выделено району Сакле — он, как предполагается, должен стать французским аналогом Кремниевой долины.

Второй путь преодоления диспропорций регионального плана между метрополией и ее периферией заключается в создании полноценной системы пригородов, которая была бы способна сопротивляться притяжению Парижа. Для этого еще в 60-х годах прошлого века были отобраны восемь наиболее приоритетных агломераций, которые должны выполнить роль метрополий. Для каждой из них была определена сфера влияния (см. рисунок).

Предполагалось, что такие агломерации, как Марсель, Лион и Лилль достигнут отметки 3 млн жителей, Бордо — 1,5 млн, Тулуза — 1 млн, а суммарная численность населения этих восьми метрополий должна была составить 16–17 млн, значительно превзойдя при этом соответствующий показатель для Большого Парижа. Одновременно с этим такие региональные столицы (метрополии) должны быть преобразованы в различные центры принятия управленческих решений, распространения идей и информации, а также предоставления «высших услуг» [6].

Для развития агломераций и входящих в их состав метрополий, пригородов и прилегающих тер-



**«Метрополии равновесия»
(региональные столицы) Франции**

Источник: Максаковский В.П. Географическая картина мира: учебник для вузов. Кн. II: Региональная характеристика мира. М.: Дрофа, 2004. 480 с.

риторий во Франции активно используются договорные инструменты: агломерационные контракты, городские контракты и метропольные контракты.

Агломерационный контракт во Франции противопоставлен методу на основе идеи «одна территория — один проект — один контракт». В последние годы он показывает себя все более успешным. Заключение агломерационных контрактов способствовало развитию управления агломерациями, объединив федеральное правительство, правительство регионов и руководящие органы Сообщества Агломерации и Городского Сообщества. Совет графства (*Conseil general of the département*) при необходимости может быть задействован при подписании контракта, в частности, по вопросам социальной политики. Процедура реализации агломерационного контракта включает в себя четыре основных этапа.

(I) Создание проекта развития агломерации — формирование основного документа, задающего вектор развития и функционирования агломерации. Он содержит ключевые вопросы развития агломерации; обеспечивает формирование различных вариантов развития; описывает основные целевые индикаторы поддерживаемых областей; предлагает мероприятия по достиже-

нию заданных целевых показателей с поэтапным графиком. Проект должен быть сосредоточен на региональном развитии (экономическом, социальном), а не на развитии инфраструктуры. Он базируется на развитии диалога муниципалитетов и главных действующих лиц в области мобилизации негосударственных субъектов.

(II) Создание Советов по развитию — объединение представителей ряда экономических, социальных, культурных и общественных экспертных групп, с которыми должны быть проведены консультации в ходе подготовки проекта, а также на момент окончательной сдачи проекта для подписания контракта. Они также могут быть вовлечены в разработку проекта контракта.

(III) Агломерационный контракт — итоговый финансовый и программный документ по реализации проекта. Он идентифицирует партнеров и подрядчиков, описывает предлагаемые проекты, общий и ежегодный объем финансирования.

(IV) План региональной согласованности (SCOT) — пространственная проекция документа Агломерационного контракта, который переводит проектные решения на язык закона о государственном планировании.

Французские городские контракты (*French City Contracts / contrats de ville*) являются инструментом для расширения сотрудничества между муниципалитетами и центральным правительством. Они были введены в 1993 г. для содействия сотрудничеству между разными ветвями власти в вопросах градостроительной политики. Городские контракты заключаются сроком на несколько лет (обычно на 7) и служат в качестве программы развития проблемных городских районов в масштабах города или крупных городских общин. Более 1 300 муниципальных образований и около 6 млн жителей Франции почувствовали положительный результат от реализации 247 городских контрактов.

Другие заинтересованные стороны, кроме государства и местных государственных органов, также участвуют в процессе. Например, создаются жилищные и транспортные ведомства, а также различные ассоциации и неправительственные организации. В докладе 2005 г. Сенат Франции признал, что французские городские контракты способствовали обеспечению горизонтального сотрудничества на местном уровне — и, в частности, привлечению гражданского общества в процесс принятия решений, касающихся проблем городов. Тем не менее Сенат подверг критике в

своем докладе сложность этих контрактов, особенно для восприятия их при чтении. В докладе говорится и о том, что городские контракты достигли только 50% намеченных целей. Также Сенат рекомендовал упростить процедуру подготовки контрактов и публичного представления результатов их реализации [1].

В то время как городские контракты считаются ценными за их способность решать конкретные вопросы прилегающих районов, имеется значимое обоснование для разработки Столичного (метропольного) контракта. Договор, который охватывает всю территорию метрополии, позволит политикам повысить согласованность действий по функциональным областям и избежать излишних затрат в пригородных районах в ходе реализации городских контрактов. Основной фокус делается на улучшении человеческого капитала и развитии экономических инициатив.

Метропольные контракты во Франции сосредоточены на действиях, которые поддерживают и расширяют процесс развития городских районов: экономические преобразования; инфраструктурное обеспечение; научно-исследовательское сопровождение; поддержка высших учебных заведений и учреждений культуры. Особое внимание уделяется полюсам конкурентоспособности и внедрению инноваций — особенно действиям, которые позволяют развивать взаимосвязь между государством, частным сектором, исследовательскими центрами и университетами. Внедрение метропольного контракта во Франции проходит через три фазы:

(I) Правительство Франции посылает запрос будущим участникам метропольного контракта по формированию предложений, направленных на усовершенствование проекта развития метропольного сотрудничества.

(II) Оформление метропольного контракта, подготовленного властями.

(III) Утверждение и введение в действие метропольного контракта (с 2007 г.).

По данной схеме в 2005–2006 гг. 15 выбранных городских районов получили финансирование в объеме 3,5 млрд евро [1]. В это время работа в первую очередь была посвящена подготовке и подписанию первых метропольных контрактов. Этому поспособствовали децентрализованные государственные офисы министерств, переподчиненные региональным префектам. Одна из главных решаемых задач — помочь выбранным городским рай-

онам наладить оперативный обмен накопленным опытом на стадии подготовки проекта.

Тем не менее подход, основанный на поддержке конкурентоспособности экономики, все еще слишком изолирован и разбит на части. Это происходит главным образом потому, что контракты еще не полностью покрывают функциональную часть экономического пространства, что ограничивает их влияние. Введение с 2007 г. метропольных контрактов стало важным шагом на пути развития сотрудничества между муниципалитетами без создания формальных столичных структур.

В то же время добавление нового слоя контрактов во Франции также подняло некоторые опасения по поводу дублирования и непрозрачности городской политики. Критика, в частности, содержалась в докладе *Cour de Comptes* о градостроительной политике от 2002 г. Ни одного контракта еще не было составлено, чтобы собрать воедино различные виды договоров (городские контракты, агломерационные контракты, метропольные контракты и контракты по государственно-региональному планированию).

Выводы

Таким образом, проведенный анализ законодательной деятельности Франции в области создания агломераций и накопленный опыт внедрения принятых нормативно-правовых актов (НПА) позволяет сформулировать следующие выводы.

Разработка, принятие и практика использования НПА в области межмуниципального взаимодействия даже для такой небольшой страны, как Франция — это длительный процесс, исчисляемый десятилетиями. Внедрение данной системы было начато в 60-х гг. прошлого века, но до сих пор полностью не завершено. На начальном этапе разработка НПА встретила противодействие и даже сейчас продолжает сопровождаться критикой как на федеральном уровне, так и на уровне коммун.

Французская система получилась довольно сложной, так как имеет место избыточное количество региональных институтов управления. Внедрение законодательных инициатив требовало формирования специальных административных органов для их реализации. Это привело к значительному увеличению численности государственных и муниципальных служащих, а также расходной части бюджета. Сформировалась перегруженная многослойная система управления межмуниципальными образованиями.

Произошло размывание ответственности между различными уровнями власти по вопросам жизнеобеспечения населения и социально-экономического развития территорий.

Логично было бы создавать проекты агломераций, подразумевающие под собой реорганизацию уже существующих административных органов (при необходимости деятельность некоторых может быть прекращена), проекты по формированию такой структуры управления, которая была бы централизована, с минимальным возможным числом подведомственных ей инстанций в регионах. Стремление уменьшить количество звеньев власти в перспективе позволит сэкономить бюджетные средства, ускорить и упростить для населения процесс взаимодействия с системой, а также повысить эффективность функционирования управляющих структур в целом. Во Франции структуры межмуниципального сотрудничества не всегда рационально определяют свою территорию — это следует делать с привязкой к территории города или сельской местности, где эта структура будет осуществлять свою деятельность («одна территория — один проект»).

Кроме того, в связи с отсутствием прямых выборов в органы управления созданных публично-правовых структур межмуниципального сотрудничества, с одной стороны, упал уровень доверия населения к данным административным органам, а с другой стороны, снизилась ответственность членов управления за принимаемые решения.

Тем не менее формирование крупных агломераций на таких французских территориях, как, например, Большой Париж, Лион, Марсель (а также ряда других) позволило добиться выполнения важнейших поставленных задач:

- в ходе создания публично-правовых структур межмуниципального сотрудничества были решены наиболее проблемные вопросы функционирования и развития транспортной и инженерной инфраструктур;
- была существенно улучшена экологическая ситуация в мегаполисах;
- без должного внимания не остался и вопрос развития человеческого капитала в пригородных зонах.

В целом, произошло развитие депрессивных территорий за счет формирования научно-инновационных, производственных и аграрных кластеров [8]. Во Франции хорошо сформирована законодательная база по вопросам организации

деятельности межмуниципальных структур. Конкретно прописываются различные задачи муниципального развития под определенные контракты (городские, метропольные и т.д.). Можно перенять опыт разработки и реализации специальных контрактов с целевым финансированием для решения конкретных инженерных, дорожных и социальных инфраструктурных задач.

Таким образом, опыт французской политики регионального развития представляется полезным для использования на территории крупнейших мегаполисов Российской Федерации, в первую очередь, в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Красноярске и других городах-миллионниках, с целью равномерного распределения бюджетных, инфраструктурных и человеческих ресурсов.

Литература

1. Trends in Urbanisation and Urban Policies in OECD Countries: What Lessons for China? OECD-CDRF joint project, 2010. URL: <http://www.oecd.org/urban/roundtable/45159707.pdf> (Accessed 22 July 2015).
2. Нещадин А.А., Строев П.В. Агломерации и агломеративные коридоры: Московская и Санкт-Петербургская агломерации // Экономика, налоги и право. 2013. № 6.
3. Строев П.В. Трансформация пространственной структуры России // Вестник Института экономики РАН. 2014. № 4. С. 61–71.
4. Низамутдинов М.М., Горин Н.И., Нещадин А.А. Проблемы развития городского расселения в Российской Федерации // Общество и экономика. 2013. № 7–8. С. 157–166.
5. Строев П.В. Пространственная организация экономики России: тенденции и перспективы развития городов как точек экономического роста. М.: А-проджект, 2015.
6. Максаковский В.П. Географическая картина мира: учебник для вузов. Кн. II: Региональная характеристика мира. М.: Дрофа, 2004.
7. Фаттахов Р.В., Нещадин А.А. Приоритеты государственной политики в сфере регионального развития Российской Федерации // Общество и экономика. 2013. № 1–2. С. 108–123.
8. Фаттахов М.Р., Строев П.В. Инновационное развитие США. Опыт формирования и развития территориальных инновационных кластеров // Общество и экономика. 2012. № 5. С. 117–129.

References

1. Trends in Urbanisation and Urban Policies in OECD Countries: What Lessons for China? OECD-CDRF joint project, 2010. Available: <http://www.oecd.org/urban/roundtable/45159707.pdf> (Accessed 22 July 2015).
2. Neshchadin A. A., Stroeve P. V. Agglomeration and agglomerate corridors: Moscow and St. Petersburg metropolitan area [Agglomeracii i aglomerativnyye koridory: Moskovskaja i Sankt-Peterburgskaja agglomeracii]. Moscow, Economics, Taxes and Law — Jekonomika, nalogi i pravo, 2013, no. 6 [in Russian].
3. Stroeve P. V. The transformation of the spatial structure of Russia [Transformacija prostranstvennoj struktury Rossii]. Moscow, Bulletin of the Institute of Economics — Vestnik Instituta jekonomiki RAN, 2014, no. 4, pp. 61–71 (in Russian).
4. Nizamutdinov M. M., Gorin N. I., Neshchadin A. A. Problems of development of urban settlement in the Russian Federation [Problemy razvitija gorodskogo rasselenija v Rossijskoj Federacii]. Moscow, Society and Economy — Obshhestvo i jekonomika, 2013, no. 7–8, pp. 157–166 (in Russian).
5. Stroeve P. V. The spatial organization of the Russian economy: trends and prospects of urban development as a point of economic growth [Prostranstvennaja organizacija jekonomiki Rossii: tendencii i perspektivy razvitija gorodov kak toчек jekonomicheskogo rosta]. Moscow, A-Project, 2015, 144 p. (in Russian).
6. Maksakovski V. P. Geographical canvas of the world: textbook for colleges. Book II: Regional characteristics of the world [Geograficheskaya katrina mira: uchebnyk dlya vuzov. Kniga II: Regionalnaya charakteristica mira.] Moscow, 2004 (in Russian).
7. Fattakhov R. V., Neshchadin A. A. The priorities of the state policy in the field of Regional Development of the Russian Federation [Prioritety gosudarstvennoj politiki v sfere regional'nogo razvitija Rossijskoj Federacii]. Moscow, Society and Economy — Obshhestvo i jekonomika, 2013, no. 1–2, pp. 108–123 (in Russian).
8. Fattakhov M. R., Stroeve P. V. Innovative US development. Experience in the formation and development of regional innovation clusters [Innovacionnoe razvitie SShA. Opyt formirovanija i razvitija territorial'nyh innovacionnyh klasterov]. Moscow, Society and Economy — Obshhestvo i jekonomika, 2012, no. 5, pp. 117–129 (in Russian).