



М.А. Давтян,
заведующий кафедрой
финансов и кредита Академии труда и
социальных отношений

ФОРМИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ СИСТЕМЫ ЕС И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СВЯЗЕЙ С РОССИЕЙ*

РЕЗЕРВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ ЕВРОСИСТЕМЫ

Европейский Центральный Банк и Евросистема в целом активно пользуются таким универсальным инструментом денежно-кредитной политики, коим являются обязательные резервы. В мировой практике резервные требования центральных банков резко отличаются по ставкам, целям привлечения, платности, но при этом функции резервных требований у всех одинаковы.

Существуют также разные подходы и оценки по поводу целесообразности использования резервных требований. Одни считают это инструментом финансовой репрессии, другие по-прежнему относят резервные требования к эффективным инструментам регулирования денежной массы в обращении и управления ликвидностью.

Европейский Центральный Банк (ЕЦБ) относится к резервным требованиям как к необходимому инструменту денежно-кредитной политики (ДКП) и применяет его в обязательном порядке. Напомним, что норма резервирования в Евросистеме в 2001 г. составила 3,5%, а в 2002 г. была снижена до 2%. По счетам минимальных обязательных резервов национальные центральные банки ЕС начисляют проценты по депозитным ставкам (в зависимости от среднего срока хранения депозита).

В результате подобной системы привлечения обязательных минимальных резервов на платежной основе 6900 кредитных организаций в течение финансового года полностью выполняли свои обязательства по резервным требованиям и только около 20 кредитных организаций не до конца перечислили обязательные резервы на счета центральных банков Евросистемы (0,3% от общего количества кредитных организаций).

Несмотря на упомянутое снижение норматива минимальных обязательных резервов, абсолютный размер резервных требований вырос на 5,9 млрд. евро. И если в 2001 г. обязательные резервы насчитывали 124 млрд. евро, то в 2002 г. они уже составили 129,9 млрд. евро, что говорит о доверии кредитных институтов к

* Окончание статьи. Начало см. в "Вестнике Финансовой академии" № 2(30) 2004 г.

Евросистеме, а также о высокой платежной дисциплине кредитных организаций Еврозоны.

ВАЛЮТНЫЕ ОПЕРАЦИИ

В рамках своей независимой единой денежно-кредитной политики ЕЦБ при проведении валютных операций ориентируется преимущественно на режим плавающего валютного курса. Все валютные операции ЕЦБ складываются из двух частей: 1) валютные операции; 2) управление валютными резервами.

Валютные операции как инструмент ДКП проводятся Европейским Центральным Банком для поддержания ценовой стабильности и покупательной способности евро. С этой целью ЕЦБ осуществляет куплю-продажу иностранных валют, валютные интервенции, валютные сделки с Международным валютным фондом (МВФ) или выступает в качестве агента третьих стран на валютном рынке.

За первые три года своего функционирования ЕЦБ практически не проводил валютных интервенций, так как в том не было необходимости. В 2002 г. ЕЦБ в качестве агента провел единственную валютную операцию от имени Банка Японии и по поручению министерства финансов Японии по агентскому соглашению.

Существуют соглашения между Европейским Центральным Банком и МВФ по различным валютным сделкам, в том числе и с целью способствовать совершению сделок в специальных правах заимствований (SDR) Международным валютным фондом от имени ЕЦБ с другими держателями SDR. Сегодня страны Еврозоны вместе располагают квотами в МВФ в размере около 23%, что уже превысило квоты США в МВФ.

Цель управления валютными резервами заключается в том, чтобы в любое время ЕЦБ имел в своем распоряжении адекватный объем ликвидных валютных резервов для немедленной валютной интервенции, если Совет управляющих ЕЦБ сочтет ее необходимой. На начало 2003 г. чистые валютные резервы ЕЦБ составили 43,2 млрд. евро. Следует также иметь в виду, что 12 национальных центральных банков Еврозоны передали валютных резервов в распоряжение ЕЦБ на сумму 40,5 млрд. евро, и таким образом общие валютные резервы Европейского Центрального Банка превышают 83,5 млрд. евро.

Изменения в чистых валютных резервах произошли исключительно из-за повышения курса евро по отношению к доллару США и японской йене. Дело в том, что валютные резервы ЕЦБ, как и подавляющего большинства центральных банков других государств, в том числе и Банка России, больше чем на 3/4 состоят из долларов США. По решению Совета управляющих валютные резервы ЕЦБ постепенно будут диверсифицированы. Кроме долларов США в них входят японские йены, SDR, а также монетарное золото (менее 25%).

Из-за существующей структуры валютных резервов, которые составляют почти половину всех активов ЕЦБ, Евросистеме отнюдь не выгодно иметь слишком высокий курс евро по отношению к доллару. Не говоря уже о том, что такой курс препятствует стимулированию экспорта из стран Евросоюза в США и другие страны долларовой зоны. Поэтому не исключено, что при дальнейшем сохранении тенденции к снижению курса доллара по отношению к евро Евросистема начнет крупномасштабные операции по покупке долларов США с целью недопущения дальнейшего повышения курса евро.

Валютные резервы ЕЦБ управляются децентрализованно национальными центральными банками Еврозоны на основе разработанных норм и правил, причем «стратегический ориентир» должен быть одобрен Советом управляющих, тогда как «тактический ориентир» определяется Исполнительным комитетом ЕЦБ.

Размещение валюты основывается на исследованиях оптимальности валютного квотирования и перспективных операционных нужд, поэтому Совет управляющих может изменить его, если он сочтет изменения структуры валютных резервов целесообразным. Согласно «золотому соглашению» от 26 сентября 1999 г. золотые активы Европейского Центрального Банка остаются почти неизменными и активно не используются. Данное соглашение оговаривает кроме прочих условий, что стороны или лица, подписавшие этот документ, не вправе расширять свою деятельность по золотым займам, фьючерсам и рыночным опционам.

ФОРМИРОВАНИЕ ДЕНЕЖНОЙ МАССЫ В ОБРАЩЕНИИ И ПРОБЛЕМА ЦЕНОВОЙ СТАБИЛИЗАЦИИ В ЕВРОЗОНЕ

Между потребностями стран Еврозоны в деньгах и их массой в обращении существует устойчивая связь, нарушение которой приводит к обесцениванию денег, дестабилизации цен и тем самым нарушению макроэкономического равновесия в Еврозоне.

Параметры денежной массы (объема, структуры, индекса роста, динамики и др.) используются Европейской системой центральных банков (ЕСЦБ) при разработке единой денежно-кредитной политики и установлении количественных ориентиров макроэкономических пропорций. А индекс роста денежной массы является одним из ключевых инструментов ДКП. В Еврозоне денежная масса определяется как совокупность денежных средств и высоколиквидных финансовых инструментов (облигации, сертификаты, векселя и другие ценные бумаги) в евро, предназначенных для оплаты товаров, работ, услуг, кредитования, а также накоплений. В определении ЕЦБ, денежная масса M3 – есть расширенный агрегат, который складывается из отдельных денежных агрегатов, последовательно входящих один в другой по принципу «матрешки». Набор денежных агрегатов Еврозоны отличается от набора денежных агрегатов США, Японии, России и других стран, хотя принципы ее построения едины для всех. Основополагающим

принципом построения денежных агрегатов является убывание ликвидности, т.е. от более ликвидного агрегата М1 к менее ликвидному агрегату М3.

По данным ЕЦБ, наличные деньги в обращении в Еврозоне в начале 2003 г. насчитывали 371,8 млрд. евро, что составляло около 12% от всей денежной массы (расширенного агрегата М3).

В Еврозоне наличные деньги в обращение имеют право выпускать только 12 национальных центральных банков по квотам, строго пропорционально ВВП стран, а также Европейский Центральный Банк. В 2002 г. ЕЦБ выпустил в обращение 28,68 млрд. евро, или около 7% всей наличной эмиссии.

Среднегодовой прирост расширенного денежного агрегата М3 в Еврозоне за 2001 и 2002 г. составил 5,5% и 7,4% соответственно, что несколько выше установленного (рекомендованного) ориентира – 4,5%. Возможно, во многом этим и объясняется более высокий уровень роста цен в Еврозоне за этот же период, чем предполагался (2%).

Однако, несмотря на трудности, ЕЦБ благодаря эффективной независимой денежно-кредитной политике в целом удается поддерживать ценовую стабильность на установленном уровне в зоне евро. Так, если индекс роста ГИПЦ (гармонизированный индекс потребительских цен) за 2001 г. составил 2,4%, то уже в 2002 г. он снизился до 2,2%. Представленная ниже таблица иллюстрирует взаимосвязь между динамикой ГИПЦ, денежного агрегата М3 и ВВП (по основным компонентам) в Еврозоне в 1998-2003 гг.

ДИНАМИКА ГИПЦ, АГРЕГАТА М3 И ВВП В ЗОНЕ ЕВРО В 1998-2003 гг.
(в % в годовом исчислении)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
1. Гармонизированный индекс потребительских цен (ГИПЦ)	1,1	1,1	2,3	2,4	2,2	2,2
2. Денежный агрегат М3 (в % в годовом исчислении на конец периода)	4,7	6,2	5,1	5,5	7,4	7,1
3. Динамика реального ВВП стран зоны евро, в том числе:	2,8	2,5	3,4	1,4	0,8	1,1
внутренний спрос	3,4	3,2	2,8	0,9	0,6	0,8
чистый экспорт	- 0,6	-0,7	0,6	0,5	0,2	0,3

Источники: ECB Annual Report; ECB Monthly Bulletin.

Ряд экспертов, признавая тот факт, что ЕЦБ в целом удается поддерживать устойчивость единой европейской валюты, тем не менее критически оценивают возможности и перспективы единой денежно-кредитной политики и политики валютного курса в Еврозоне в долгосрочной перспективе. По мнению экспертов, на фоне достижений вследствие образования единого валютного пространства с точки зрения роста взаимного товарооборота, некоторого выравнивания уровней

экономического развития (особенно неплохо подтянулись Греция, Португалия и Испания) и сглаживания различий в экономических циклах, все еще сохраняются определенные структурные диспропорции между странами ЕС, в том числе из-за недостаточной согласованности единой ДКП с другими направлениями экономической политики, находящимися в компетенции национальных органов власти (особенно в бюджетно-налоговой сфере).

Однако надо отметить, что механизм единой денежно-кредитной политики ЕЦБ оказался достаточно прочным. Несмотря на серьезные испытания (шоковые воздействия) для ценовой стабильности вследствие продолжительного роста цен на энергоносители в течение 2000–2003 гг., снижения сельскохозяйственного производства более чем в 1,5 раза из-за ливней (2002 г.) и небывалой жары и засухи (2003 г.) в Европе, ЕЦБ удалось удержать рост ГИПЦ в пределах 1,9–2,4% (вместо рекомендуемых 2%), а также поддержать покупательную способность евро на прежнем уровне. Вместе с тем некоторое повышение курса евро по отношению к американскому доллару в ближайшее время неизбежно, что, по нашему мнению, отрицательно скажется на экономическом развитии стран Еврозоны, так как будет препятствовать расширению экспорта. Однако ЕЦБ не снизил ставку рефинансирования (MROs) до уровня процентной ставки Федеральной резервной системы США, которая составляет 1,25%, и не последовал примеру ФРС несмотря на то, что в Евросоюзе наблюдается экономический спад и растет безработица.

Главным полем деятельности Европейского Центрального Банка для воздействия на денежную массу и процентные ставки, во всех моделях денежно-кредитной политики, является денежный рынок, где ЕЦБ с помощью различных инструментов ДКП и рыночных процедур регулирует не только процентные ставки, но и объемы банковской наличности.

Важнейшей составляющей денежной массы являются наличные деньги в обращении – банкноты и монеты, они и представляют основную часть денежного агрегата M1. В Российской Федерации наличные деньги в обращении выделяются отдельно и определяются агрегатом M0. ЕЦБ наличные деньги в обращении не выделяет в отдельный денежный агрегат.

Европейскому Центральному Банку выдана эмиссионная доля в размере 8% от общего объема эмиссии евро.

По характеру эмиссии евробанкноты являются кредитными деньгами, то есть они обеспечены всеми активами, в том числе и золотовалютными, Европейской системы центральных банков, включая ЕЦБ. На конец 2002–начало 2003 г. в обращении находилось 371,86 млрд. евро, при золотовалютных резервах ЕЦБ 365,22 млрд. евро и общих активах 795,16 млрд. евро. Как видно из балансовых данных, наличные евро обеспечены золотовалютными активами почти на 100%, из них обеспеченные золотом составляют 35%, иностранной валютой – 65%.

Корреляцию между ростом ГИПЦ и индексом роста денежной массы (по M3) показывает коэффициент эластичности инфляции. Этот показатель характе-

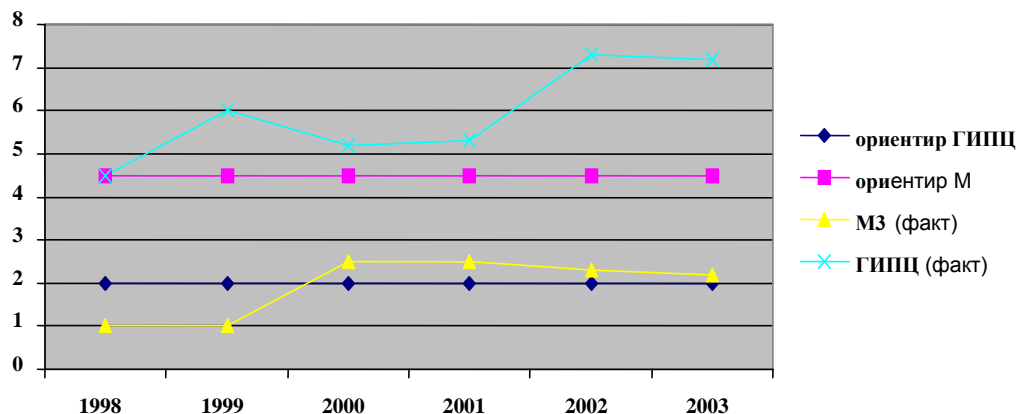
ризует реакцию цен на изменение количества денег, а также может характеризовать количественную и обратную реакцию. Возможно, данный показатель и не имеет теоретического значения, но может служить в качестве практического инструмента оценки динамики цен и денежной массы. Проведенные расчеты и построенные графики эластичности инфляции по денежной массе МЗ показывают противоречивую картину, но вместе с тем дают возможность с других позиций оценить степень гибкости (или негибкости) установленных Пактом стабильности и экономического роста весьма жестких ориентиров роста ГИПЦ и, особенно, денежной массы МЗ. Во всяком случае, ориентир роста МЗ всегда превышал, и часто очень существенно, установленный предел (4,5% в год).

Расчет коэффициента эластичности инфляции подведен по формуле:
 $e = \text{ГИПЦ} / \text{индекс роста МЗ}$.

ГИПЦ, ИНДЕКС РОСТА МЗ И ИНДЕКС ЭЛАСТИЧНОСТИ ИНФЛЯЦИИ (Е)

	ФАКТИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ					
	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Ориентир ГИПЦ (2% в год)	1,1	1,1	2,3	2,4	2,2	2,2
Ориентир роста МЗ (4,5% в год)	4,7	6,2	5,1	5,5	7,4	7,1
Коэффициент эластичности инфляции (е)	0,23	0,18	0,45	0,44	0,29	0,30

ГРАФИКИ ИНДЕКСА РОСТА МЗ И ГИПЦ



Обычно коэффициент эластичности инфляции меньше единицы, то есть инфляция неэластична или слабоэластична. На практике редко случается, когда индекс роста денежной массы в течение относительно длительного времени (2-3 года) меньше индекса роста цен. В краткосрочном периоде такое случается, но в средне- и долгосрочном периоде почти не встречается.

В нашем анализе индекс инфляции по денежной массе МЗ Еврозоны всегда меньше единицы, что позволяло в свою очередь Европейской системе центральных банков в течение пяти последних лет последовательно наращивать денежную массу, в том числе и за счет увеличения валютных резервов, не опасаясь адекватного роста инфляции. Разумеется, что при значении коэффициента инфляции больше единицы дальнейшее наращивание денежной массы МЗ неминуемо приводит к росту инфляции. Наш анализ с помощью коэффициента инфляции очевидно показывает, что во всяком случае за пять предыдущих лет прямой пропорциональной зависимости между ростом МЗ и ростом ГИПЦ не обнаружено.

Стремление ряда государств скорее выйти из экономического спада, в том числе и за счет некоторого сокращения налогового бремени (в реальном исчислении составляет в среднем по зоне евро 45%) и роста государственных расходов, привело к тому, что дефицит бюджета в Германии, Франции и Италии при-

близился к пороговому значению 3% ВВП, а в Греции и Португалии превысил 4% ВВП. Все это усиливает противоречия между национальными правительствами стран зоны евро, руководством Европейской комиссии и ЕЦБ. Если уже два года подряд правительства Италии, Германии, Франции и Испании заявляют о том, что им вряд ли удастся удержать бюджетный дефицит в установленных пределах, одновременно призывая руководство Евросоюза гибче трактовать положения Пакта по вышеуказанным критериям, то ЕЦБ бескомпромиссно настаивает на соблюдении жесткой налоговой дисциплины и требует сбалансировать бюджет в соответствии с Пактом стабильности и экономического роста. Возможное досрочное погашение Россией своего внешнего долга перед странами ЕС может несколько облегчить проблему бюджетного дефицита вышеперечисленных стран.



Интеграция России в мировое и, в первую очередь, европейское экономическое и финансовое пространство является объективной тенденцией, и тенденция эта может принести как положительные, так и не исключено, что и отрицательные результаты в экономике (особенно для ее неконкурентоспособных отраслей), а также занятости населения и его благосостоянии. Поэтому вопрос стоит о том, какую позицию в отношении основных проблем интеграции в единое экономическое и финансово-кредитное пространство с ЕС должна занять Россия, и какая модель сотрудничества для нее приемлема. Не преодолены еще негативные последствия «долларизации» экономики России, а в последнее время появляется и тенденция ее «евроизации», что также таит в себе определенные негативы для денежно-кредитной сферы и, возможно, увеличение рисков для экономики.

Не секрет, что курс евро держится на высоком уровне в том числе и благодаря устойчивому спросу на него для совершения расчетов. Россия на правительственном уровне приняла сначала политическое решение о переводе значительной части расчетов и платежей с Европейским Союзом на евро взамен доллара США. Многие страны СНГ также последовали ее примеру. Результат подобного решения сегодня очевиден.

Перспективы расширения использования евро в наших торгово-экономических отношениях с европейскими странами также очевидны. Но их, на наш взгляд, следует привязывать к определенным условиям.

Первое – стабильность курса евро. Характерно, что основной резервной валютой для национальных центральных банков и ЕЦБ ЕС остается по-прежнему доллар США (более 50% резервов), а для Федеральной резервной системы США – евро. Причем резервы для обеих систем вполне сопоставимы, отсюда их взаимная заинтересованность в стабильном курсе евро/доллар на уровне 1:1. *Второе* – увеличение объемов европейских инвестиций в Россию, и в первую очередь прямых инвестиций, в том числе и в обмен на наши долги. *Третье* –

степень открытости европейского рынка для российских товаров и услуг (и не только сырья). *Четвертое* – разработка более эффективной финансово-экономической политики, экспортная составляющая которой была бы оптимально ориентирована не только на евро и доллары США, но и на нашу отечественную валюту.

Именно в данном вопросе необходимо и возможно принять политическое решение, а затем обеспечить его реализацию экономическими мерами. Речь главным образом идет о том, чтобы превратить рубль в конвертируемую валюту в международных экономических операциях. Пока до полной конвертации рубля еще далеко, но уже сейчас, учитывая, что рубль значительно окреп за последнее время и уровень инфляции снижен, можно определить перечень тех российских товаров, по расчетам за которые нужно перейти на рубли в качестве валюты контракта.

Это означает, что иностранные партнеры-импортеры должны иметь на своих счетах (как в России, так и у себя) определенные рублевые суммы. В таком случае у Банка России появится еще один мощный источник «эмиссионного дохода» за счет размещения рублей у нерезидентов. Пока таким «доходом» пользуются Федеральная резервная система США и Европейский Центральный Банк. Более того, в стабильности рубля в этом случае будут заинтересованы наши европейские и американские партнеры, аналогично тому, как и мы заинтересованы в стабильности доллара и евро.

Очевидно также, что при переходе на рублевые расчеты во внешнеэкономических операциях между резидентами и нерезидентами неизбежно появляются курсовые риски, которые находятся в зависимости от уровня инфляции и экспортных цен на товары и услуги. Поэтому требуются скрупулезные расчеты рисков и финансово-экономические и правовые обоснования перехода к рублевым расчетам.

Что касается степени открытости европейского рынка для российских товаров и услуг, то в данном вопросе многое зависит от вступления России во Всемирную торговую организацию. Складывается впечатление, что процесс этот может затянуться как минимум еще на несколько лет, а ведь переговоры об этом ведутся уже десятилетие.

Нечто подобное уже было в истории нашей страны касательно ее вступления в МВФ. Предвзятое негативное отношение к МВФ (больше идеологического плана) надолго затянуло этот процесс. При этом упускались из виду чисто финансовые выгоды, которые наша страна своевременно смогла бы получить, еще будучи сверхдержавой. В 1992 г. Россия все же вступила в МВФ, правда с большими потерями по квотам, и, разумеется, приняла все навязанные ей условия МВФ, которые были не совсем в интересах нашей страны.

Политика, которая хороша в одних условиях, вполне может оказаться плохой в других. Возможно, что если мы затянем со вступлением в ВТО, условия

будут менее благоприятными. Как известно, каждый последующий кандидат вступает в эту организацию на более жестких условиях. Торопиться, конечно, не следует, но и протекционизм нужен в пределах разумного. Несомненно также, что присоединение России к ВТО может подстегнуть интеграционные процессы и в самом СНГ.



АКТУАЛЬНАЯ ТЕМАТИКА

В. К. Поспелов

директор Института международных и
экономических отношений

ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА: ПРОБЛЕМАТИКА И РОЛЬ ТАРИФОВ

Реформирование экономики России, начатое с переходом к рыночным принципам хозяйствования, предполагает более глубокое изучение мирового опыта преобразования национальной экономики. Как показывает практика, одной из наиболее трудных проблем является проведение реформ в сфере инфраструктуры. Электроэнергетика, будучи в значительной степени естественной монополией и сохраняя монополистические черты даже после осуществления программ дерегулирования и приватизации, представляет собой сложный объект для реформирования.

Специфика этой сферы заключается, в частности, в том, что производство осуществляется на электростанциях различного типа (паро- и газотурбинных, атомных, гидравлических, геотермальных, ветровых и т.п.), а произведенная продукция – электроэнергия – является одинаковой с точки зрения качества в том смысле, что не может стать более «развитой», а может лишь поддерживаться в установленных, технически вполне определенных границах.

Поэтому то, что может оказаться выгодным для компаний при переходе с угля на природный газ, может не быть таковым для владельцев атомных электростанций.

Об этом со всей очевидностью свидетельствует, например, опыт Великобритании, где после начала дерегулирования существенно ослабли позиции компаний-производителей электроэнергии на атомных электростанциях. Снижение в 90-х годах оптовых цен на электроэнергию примерно на 40% обернулось для них почти неразрешимой проблемой. Им даже пришлось обращаться за помощью к правительству, что вызвало резкое недовольство владельцев электростанций других типов [1]*.

Для потребителей ситуация в электроэнергетике проявляется по меньшей мере с двух сторон. Первой, важнейшей, является величина цен на электроэнергию, т.е. тарифов. С другой стороны, электроэнергетика оказывает неблагоприятное воздействие на экологию, что вызывает негативную реакцию со стороны населения. В рамках данной статьи ограничимся в основном вопросами тарифов.

В государствах – членах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) электроэнергия обходится населению гораздо дороже, чем промышленным предприятиям. В конце 90-х годов 1 кВт·ч стоил населению примерно 0,11 долл. США, в то время как промышленным предприятиям – только около 0,07 долл. В отдельных странах, например в Дании, бытовой тариф превысил промышленный в 3 раза [2].

Поэтому в странах с развитой рыночной экономикой, где тарифы для потребителей всех категорий в целом превышают уровень издержек производства, дерегулирование и приватизация были призваны обеспечить более высокий уровень эффективности электроэнергетического производства и, как следствие, привести к снижению тарифов. В ряде случаев это действительно имело место, хотя уменьшение продажных цен для конечных потребителей не всегда в полной мере отражало действительное сокращение издержек производства.

Однако в развивающихся странах и странах с переходной экономикой ситуация в целом обстоит иначе. Характерная особенность заключается в том, что тарифы в ряде случаев устанавливаются ниже затрат на производство, передачу и распределение электроэнергии, и феномен субсидирования потребления явился одной из важнейших составных черт отраслевой и народно-хозяйственной эффективности электроэнергетики.

Уровень тарифов непосредственно влияет на ход инвестиционного процесса. В развивающихся странах, по данным исследований специалистов Всемирного банка, в начале 90-х годов тарифы составили в среднем 0,038 долл. за 1 кВт·ч. Тем самым они оказались ниже уровня, необходимого для обеспечения эффективности работы электроэнергетических предприятий. В целом они были примерно в два раза меньше, чем в странах ОЭСР, и

* Здесь и далее цифра указывает на источник или примечание в конце материала.

могли обеспечить только половину инвестиционных затрат, требующихся для ввода новых электроэнергетических мощностей [3].

В этой связи вполне объяснима точка зрения специалистов Всемирного энергетического совета, полагающих, что имеется существенная разница в содержании проблемы тарифов в странах с развитой рыночной экономикой и развивающихся странах. В первой группе основной задачей обычно является снижение тарифов до уровня наиболее конкурентоспособных производителей. Развивающиеся же государства, как правило, сталкиваются с необходимостью повышения тарифов для того, чтобы полностью покрыть затраты на доставку электроэнергии потребителям, а кроме того должны принять меры, чтобы обеспечить своевременный сбор платежей за пользование электроэнергией [4].

В развивающихся странах подход к установлению тарифов для домохозяйств и промышленных предприятий неоднозначен. Однако в большинстве случаев тарифы для населения устанавливаются на более низком уровне, чем для промышленности.

Разница в тарифах для населения даже в пределах одной группы стран весьма значительна. Так, в 1999 г. в 26 государствах Латинской Америки тариф для населения составил в среднем около 0,09 долл. США. В то же время в Венесуэле и Эквадоре он равнялся примерно 0,01–0,025 долл., а в Уругвае – 0,15 долл. Таким образом, разница превысила 10 раз [5].

В ряде развивающихся стран Азии тарифы для населения были существенно ниже затрат на производство, передачу и распределение электроэнергии. Так, в Индонезии выработка 1 кВт·ч обходилась примерно в 340 рупий, в то время как тариф составлял в среднем только 220 рупий [6]. В Индии часть электроэнергии потребляется крестьянами бесплатно [7].

В арабских государствах Персидского залива в течение длительного времени осуществлялась политика удешевления электроэнергии для потребителей. Имея огромные запасы сравнительно дешевых энергоресурсов (в виде нефти и природного газа) и получая от их реализации на мировом рынке значительные финансовые поступления, они могли удерживать тарифы на электроэнергию на низком уровне. Так, в начале 90-х годов в Кувейте средняя цена производства 1 кВт·ч была 20 филсов (0,02 кувейтских динара, или 0,068 долл. США), в то время как потребители оплачивали примерно 2 филса, то есть одну десятую часть [8]. Поэтому неудивительно, что в конце минувшего столетия удельный вес сектора электро- и водоснабжения в ВВП Кувейта имел отрицательные значения. Дело, разумеется, не в том, что в этом секторе не создавалась новая стоимость, а в искажении реальной структуры ВВП вследствие определенной политики цен.

В другом нефтеэкспортирующем государстве, Катаре, граждане коренной национальности вообще не платили за электричество и воду. Это правило

не распространялось на иностранцев, однако правительственные субсидии в продажной цене составляли, по данным министерства финансов, экономики и торговли Катара, около 40% [9]. Длительное время электроэнергия и пресная вода были бесплатны для жителей Омана. В июле 1999 г. произошло примечательное событие: потребители впервые получили счета за пользование водой и электроэнергией [10].

Вообще же в богатых нефтедобывающих государствах потребление дешевой электроэнергии считалось чем-то само собой разумеющимся. В этом духе было воспитано не одно поколение, поэтому повышение тарифов на электроэнергию вызывает примерно такие же настроения, как и повышение оплаты коммунальных услуг в России.

Низкие тарифы на электроэнергию длительное время существовали в арабских государствах по социальным причинам. Так называемые «социальные тарифы» выполняли важные функции. Во-первых, они обеспечивали поддержку правящему режиму со стороны населения; во-вторых, давали возможность приобщиться к новому, удобному виду энергии слоям общества с низкими доходами. Несомненно, на ранних стадиях электрификации последствия данной политики еще не столь очевидны, однако в дальнейшем они становятся все более отчетливыми.

Поскольку основная часть оборудования для электростанций производится в странах с развитой рыночной экономикой, то обеспечение новых генерирующих мощностей требует все больших затрат на импорт оборудования. Это не может не сказываться определенным образом на государственном бюджете. Как следствие, естественным шагом в данной ситуации становится повышение тарифов, а также привлечение в электроэнергетику частных капиталов.

Однако повышение тарифов чревато осложнением внутривнутриполитической ситуации, и эта опасность не может не учитываться правящим режимом.

Вопрос тарифов становится центральным, когда к строительству и эксплуатации электростанций привлекается иностранный капитал на условиях ВООТ или ВОО (или других подобных схем). Если оплата кредитов осуществляется в иностранной валюте, а тарифы устанавливаются в национальной, то при снижении курса национальной валюты возникают дополнительные проблемы при погашении задолженности по кредитам. Это имело место, в частности, в Египте.

Рост курса доллара США по отношению к египетскому фунту поставил местных электроэнергетиков перед сложной проблемой: как обеспечить экономически обоснованное соотношение между издержками производства и тарифами на электроэнергию, поскольку в издержках существенную долю составляют расходы, связанные с покрытием иностранных кредитов [11].

В связи с этим уместно задать вопрос: что вообще должно отражаться в тарифах на электроэнергию? Имеется точка зрения, что цены на энергию должны отражать полные затраты, включая удаление отходов, контроль над загрязнением и страхование от (возможных) аварий [12]. Полные затраты на производство электроэнергии должны, очевидно, предусматривать и затраты, которые необходимо осуществить при завершении эксплуатации оборудования. Это особенно важно учитывать при строительстве атомных электростанций. А в связи с тем, что в последнее время наметился интерес к возобновлению строительства атомных электростанций, было бы, очевидно, правильным принимать во внимание и эту сторону проблемы.

Поскольку электроэнергетика является инерционной сферой в том смысле, что создание новых мощностей требует достаточно продолжительного времени, а также значительных финансовых ресурсов, то при установлении тарифов принимается во внимание и необходимость ограничить потребление электроэнергии. И весьма распространенным способом ограничения является установление различных тарифов для различных уровней потребления. Превышение некоторого минимального среднего уровня предполагает оплату по более высоким ставкам.

Однако средний уровень потребления в различных странах неодинаков и потому может быть принят лишь как условная величина. При этом, несомненно, будут довольно значительные различия для жилищ с газоснабжением и для жилищ, в которых приготовление пищи осуществляется с помощью электроплит. В странах с жарким климатом этот уровень будет зависеть от того, включается наличие кондиционеров в этот показатель или нет.

Стремление ограничить потребление электроэнергии, под каким бы видом оно ни выступало, имеет некоторые отличия при различных формах собственности предприятий. Так, в СССР, где электроэнергетические предприятия находились в собственности государства, в течение многих лет проводился курс на повышение эффективности использования электроэнергии путем установления соответствующего надзора и контроля. Это было по-своему вполне логично. Относительно низкие тарифы, с одной стороны, и необходимость крупных инвестиций в капиталоемкую сферу, с другой, заставляли государство прибегать к административным мерам воздействия на потребителей. Это лишний раз свидетельствовало о том, что тарифы не выполняли регулируемую функцию.

Одной из причин недостаточного внимания к финансовым проблемам отечественной электроэнергетики, по мнению ряда российских деятелей науки, стал так называемый «тарифный популизм», возникший в период шоковой терапии и продолжающийся до настоящего времени. По их расчетам, при сложившихся ценах на энергетическое топливо средний тариф на

электроэнергию для населения России занижен в 2-2,5 раза и должен составлять (без учета льгот) около 0,03 долл. за 1 кВт·ч [13].

В связи с ценовыми диспропорциями оказалось нереальным намерение довести в 1997-2000 гг. уровень тарифов на электрическую энергию для населения до фактической стоимости ее производства, передачи и распределения, как это было определено постановлением Правительства РФ от 26 сентября 1997 г.

В Федеральном законе «Об электроэнергетике» (март 2003 г.) в качестве одного из основных принципов государственного регулирования тарифов зафиксирована необходимость достижения баланса экономических интересов поставщиков и потребителей электрической и тепловой энергии, который позволял бы обеспечивать как доступность этих видов энергии, так и достижение экономически обоснованного уровня доходности инвестированного капитала. При этом указанный уровень доходности инвестированного капитала должен быть сопоставим с уровнем доходности капитала, используемого в других отраслях промышленности со сравнимыми показателями предпринимательских рисков.

Однако доведение тарифов до уровня, при котором российские электроэнергетики смогут не только покрывать свои затраты на поставку электроэнергии потребителям, но и обеспечивать нормальный инвестиционный процесс, совсем не означает, что тем самым с повестки дня снимается задача более экономичного использования энергетических ресурсов.

Представляется, что назрела необходимость в более широком исследовании роли тарифов:

- а) как источника доходов электроэнергетических предприятий (и государственного бюджета);
- б) фактора, стимулирующего энергосбережение;
- в) фактора, инициирующего наличие соответствующего персонала, степень подготовленности которого была бы адекватна императивам «экономики знаний».

ЛИТЕРАТУРА

1. The Financial Times. 2002. 12 September.
2. По данным Energy Information Administration (<http://www.eia.doe.gov>).
3. Review of Electricity Tariffs in Developing Countries during the 1980s. Wash. World Bank, 1990 (<http://www-wds.worldbank.org>).
4. Pricing Energy in Developing Countries. L.: World Energy Council, 2001. P. 3.

5. The Importance of Energy Efficiency for Latin America and the Caribbean // 1st CTI/Industry Joint Seminar on Technology Diffusion in Latin America and the Caribbean. San Salvador. 27–28.03.2000.
6. The Financial Times. 1999. 16 September. P. 4.
7. http://www.businessweek.com/magazine/content/01_49/b3760126.htm. 2001. 3 December.
8. Kuwait. Supplement // The Financial Times. 26.02.1992.
9. Modern Power Systems. 1998. No. 4. P. 9.
10. *Исаев В.А., Филоник А.О.* Султанат Оман. (Очерк общественно-политического и социально-экономического развития)//Институт изучения Израиля и Ближнего Востока. М., 2001. С. 169.
11. <http://weekly.ahram.org.eg/2002/584/ec1.htm>. (Al-Ahram Weekly Online 2-8 May 2002. Issue No. 584).
12. *Sivard R.L.* World Energy Survey. Virginia: World Priorities, 1979. P.5.
13. *Дьяков А.Ф., Платонов В.В.* Занижение тарифов на электроэнергию – популистское насилие, разрушающее экономику России//Энергетик. 2002. № 6.



В.Н. Салин
профессор кафедры «Статистика»,
В.Г. Медведев
доцент кафедры «Статистика»

ПОНЯТИЕ РИСКОВ И УПРАВЛЕНИЯ ИМИ; МЕТОДОЛОГИЯ ОЦЕНКИ

тсутствие риска, то есть опасности непредсказуемых и нежелательных для фирмы, компании, банка или предприятия последствий их собственных действий, как ни парадоксально, вредит экономике, поскольку снижает ее динамичность и, следовательно, эффективность.

Рассмотрение вопросов финансовых рисков потребовало привлечения аппарата финансовой математики. В науке о финансах, являющейся лишь частью всей экономики, как ни в какой другой, важна оценка действующим лицом (инвестором, участником рынка и т.п.) дохода и риска финансовой операции. Финансовые риски – это предполагаемые риски, для которых возможен как положительный, так и отрицательный результат. Их особенностью является вероятность наступления ущерба в результате проведения таких операций, которые по своей природе являются рискованными.

Поэтому столь актуальна проблема количественной и качественной оценки экономических рисков и управления рисками ввиду возможности больших потерь при реализации финансовой, производственно-хозяйственной, сервисной, инновационной, управленческой и других видов деятельности.

Обзор и обобщение публикаций по вопросам анализа, оценки и управления риском показывает следующее:

- до сего времени отсутствует общепринятое толкование понятия «риск»;
- не разработан пригодный для различных теоретических и практических случаев метод количественной оценки обобщенного показателя риска;
- не получили отражения особенности анализа риска в области финансов;
- отсутствуют научно обоснованные рекомендации границ допустимости уровня риска для конкретных ситуаций;
- не разработано математического обоснования вопросов снижения экономического риска.

Поэтому даже корректно полученные оценки уровня риска для отдельных экономических ситуаций имеют определенную ценность, поскольку позволяют принять наилучшее решение в конкретных ситуациях.

О сущности рисков в экономической деятельности

Рассматривая сущность и содержание риска, сейчас уже нет необходимости доказывать, что успех предпринимателя, бизнесмена, менеджера в значительной степени зависит от понимания отношения к риску. Этот аспект вызывает особый интерес и заслуживает всестороннего изучения.

Риск в предпринимательской деятельности, бизнесе имеет вполне самостоятельное теоретическое и прикладное значение как важная составная часть теории и практики управления, особенно если учесть малоизученность этой серьезнейшей проблемы. Перечень источников по вопросам управления в ситуации риска и степени его оценки в отечественной литературе беден, фундаментальных исследований, по существу, нет. Ориентация в течение длительного времени на преимущественно экстенсивное развитие народного хозяйства страны, чрезмерно высокая степень централизации управления, господство административных методов управления и не подразумевали учета неопределенности и риска. Кроме того, при «экономике дефицита» не было заинтересованности и желания идти на риск, менять сложившуюся технологию производства. Отсюда понятны причины устойчивого интереса к проблеме хозяйственного и социального риска.

Анализ экономической литературы, посвященной проблеме риска, показывает, что среди исследователей нет единого мнения относительно *определения предпринимательского риска*; на сегодня нет однозначного понимания

его сущности. Это объясняется, в частности, многоаспектностью данного явления, практически полным игнорированием его нашим хозяйственным законодательством в реальной экономической практике и управленческой деятельности. Кроме того, риск — это сложное явление, имеющее множество несовпадающих, а иногда противоположных реальных основ. Это обусловливает возможность существования нескольких определений риска с разных точек зрения.

Анализ многочисленных толкований риска позволяет выявить характерные для рискованной ситуации моменты:

- случайный характер события, который определяет, какой из возможных исходов реализуется на практике (наличие неопределенности);
- наличие альтернативных решений;
- известны (или можно определить) вероятности исходов и ожидаемые результаты;
- вероятность возникновения убытков;
- вероятность получения дополнительной прибыли.

Остановимся на следующем определении риска, которое, на наш взгляд, наиболее полно отражает понятие «риск».

Риск — это деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи либо отклонения от цели.

Следует отметить, что разница между риском и неопределенностью относится к способу задания информации и определяется наличием (в случае риска) или отсутствием (при неопределенности) вероятностных характеристик неконтролируемых переменных. В отмеченном смысле эти термины употребляются в математической теории исследования операций, где различают задачи принятия решений при риске и соответственно в условиях неопределенности.

Если существует возможность качественно и количественно определить степень вероятности того или иного варианта, то это и будет *ситуация риска*.

Таким образом, ситуация риска (рисковая ситуация) — это разновидность неопределенности, когда наступление событий вероятно и может быть определено, т.е. в этом случае объективно существует возможность оценить вероятность событий, возникающих в результате совместной деятельности партнеров по производству, контрдействий конкурентов или противников, влияние природной среды на развитие экономики, внедрение достижений науки в народное хозяйство и т.д.

В литературе существуют три основные точки зрения, признающие или субъективную, или объективную, или субъективно-объективную природу риска. По нашему мнению, наиболее правильный подход — это субъективно-объективный, так как основным аргументом для его обоснования является признание того факта, что поскольку человек, группа, коллектив и т.д. в процессе деятельности включаются в

субъективные отношения, то и сама деятельность имеет как субъективную, так и объективную сторону.

В связи с тем, что риск представляет собой специфическую деятельность в условиях неопределенности и ситуации обязательного (необходимого) выбора, то он также представляет собой диалектическое единство объективного и субъективного.

Таким образом, риск всегда связан с выбором определенных альтернатив и расчетом вероятности их результата — в этом проявляется его субъективная сторона. Вместе с тем величина риска не только субъективная, но и объективная, поскольку она является формой качественно-количественного выражения реально существующей неопределенности.

Для понимания природы предпринимательского риска фундаментальное значение имеет связь риска и прибыли. Предприниматель проявляет готовность идти на риск в условиях неопределенности, поскольку наряду с риском потерь существует возможность дополнительных доходов. Можно выбрать решение, содержащее меньше риска, но при этом меньше будет и получаемая прибыль, а при самом высоком риске прибыль имеет наиболее высокое значение.

Следует заметить, что предприниматель вправе частично переложить риск на других субъектов экономики, но полностью избежать его он не может. Иными словами, для получения экономической прибыли предприниматель должен осознанно пойти на принятие рискованного решения.

Можно сказать, что неопределенность и риск играют важную роль, заключая в себе противоречие между планируемым и действительным, т.е. импульс развития предпринимательской деятельности.

Экономическое поведение предпринимателя при рыночных отношениях основано на выбираемой, на свой риск реализуемой индивидуальной программе в рамках возможностей, которые вытекают из законодательных актов. Каждый из участников рыночных отношений изначально лишен заранее известных, однозначно заданных параметров, гарантий успеха: обеспеченной доли участия в рынке, доступности к производственным ресурсам по фиксированным ценам, устойчивости покупательной способности денежных единиц, неизменности норм и нормативов и других инструментов экономического управления.

Риск предпринимателя, как правило, ориентирован на получение значимых результатов нетрадиционными методами. Тем самым он позволяет преодолеть консерватизм, догматизм, косность, психологические барьеры, препятствующие перспективным нововведениям. Способность рисковать – один из путей успешной деятельности предпринимателя. В этом проявляется конструктивная форма регулятивной функции предпринимательского риска.

Вместе с тем риск может стать проявлением авантюризма, если решение принимается в условиях неполной информации, без должного учета закономерностей развития явления. В этом случае риск выступает в качестве дестабилизирующего фактора.

Рядом с характеристикой риска как вероятности положительных или отрицательных последствий, которые могут возникнуть в результате выбора и реализации решения о расширении предпринимательской деятельности, риск можно рассматривать как неотъемлемый элемент самой этой деятельности. Зависимость здесь однозначная (непосредственная): по мере расширения (развития) предпринимательской деятельности, партнерских и других форм хозяйствования будет расширяться сфера риска, увеличиваться число рискованных ситуаций. Так, в экономической борьбе с конкурентами-производителями за покупателя предпринимательская организация вынуждена продавать свою продукцию в кредит (с риском невозврата денежных сумм в срок), при наличии временно свободных денежных средств размещать их в виде депозитных вкладов или ценных бумаг (с риском недостаточного процентного дохода в сравнении с темпами инфляции), при ведении коммерческих операций экспортно-импортного характера сталкиваться с необходимостью оперировать различными национальными валютами (с риском потерь от неблагоприятной конъюнктуры курсов валют) и т.д.

Большинство фирм, компаний добиваются успеха, становятся конкурентоспособными на основе инновационной экономической деятельности, связанной с риском. Рисковые решения, рискованый тип хозяйствования приводят к более эффективному производству, от которого выигрывают и предприниматели, и потребители, и общество в целом. Тем самым пред-

принимательский риск выполняет *инновационную функцию*.

Риск, расчет, случай, конкуренция – постоянные спутники бизнеса. Одни рискуют своими деньгами, вкладывая их в дело, другие – своим имуществом; определенный риск здесь не только допустим, но и необходим. Люди, занятые предпринимательской деятельностью, объективно действуют в условиях повышенного хозяйственного, коммерческого риска, так как вынуждены самостоятельно осуществлять дополнительные затраты на организацию производства, сбыт определенной продукции.

Защитная функция риска проявляется в том, что если риск для предпринимателя – естественное состояние, то естественным должно быть и терпимое отношение к неудачам. Вместе с тем инициативным, предприимчивым хозяйственникам нужна социальная защита, правовые и экономические гарантии, стимулирующие оправданный риск. Предприниматель должен быть уверен, что возможная ошибка (риск) не может скомпрометировать ни его дело, ни его имидж, так как она произошла вследствие неоправдавшего себя, хотя и рассчитанного риска.

Наличие предпринимательского риска – это, по сути дела, обратная сторона экономической свободы, своеобразная плата за нее. При этом свободе одного предпринимателя сопутствует одновременно и свобода других предпринимателей, следовательно, по мере развития рыночных отношений усиливаются неопределенность и предпринимательский риск.

Наличие риска предполагает необходимость выбора одного из возможных вариантов решений, в связи с чем лицо, принимающее решение, в процессе принятия решения анализирует все возможные альтернативы, выбирая наиболее рентабельные и наименее рискованные. В зависимости от конкретного содержания ситуации риска альтернативность обладает различной степенью сложности. Поэтому в сложных экономических ситуациях для выбора оптимального решения используются специальные методы анализа. Следовательно, можно выделить и *аналитическую функцию* предпринимательского риска.

Несмотря на значительный потенциал потерь, который несет в себе риск, он является и источником возможной прибыли. Поэтому основной задачей предпринимателя является не отказ от риска вообще, а выбор связанных с риском решений на основе объективных критериев, а именно: до каких пределов можно действовать, идя на риск.

Отметим, что существование риска как неотъемлемого элемента экономического процесса, а также специфика используемых в этой сфере управленческих воздействий привели к тому, что *управление риском* в ряде случаев стало выступать в качестве самостоятельного вида профессиональной деятельности, выполняемого профессиональными институтами специалистов, а также финансовыми менеджерами, менеджерами по риску, специалистами по страхованию.

О классификации рисков

Вопросы классификации рисков представляют довольно сложную проблему, что обусловлено их многообразием. Поскольку главной задачей является оценка степени рисков, то их классификация по вполне определенным признакам будет полезной при решении поставленной задачи.

На наш взгляд, наиболее полной является приводимая ниже система рисков (рис. 1).

По *характеру последствий* риски подразделяются на чистые и предполагаемые.

Особенность чистых рисков (их иногда называют статистическими или простыми) заключается в том, что они практически всегда несут в себе потери для предпринимательской деятельности; их причинами могут быть стихийные бедствия, несчастные случаи, недееспособность руководителей фирм и др.

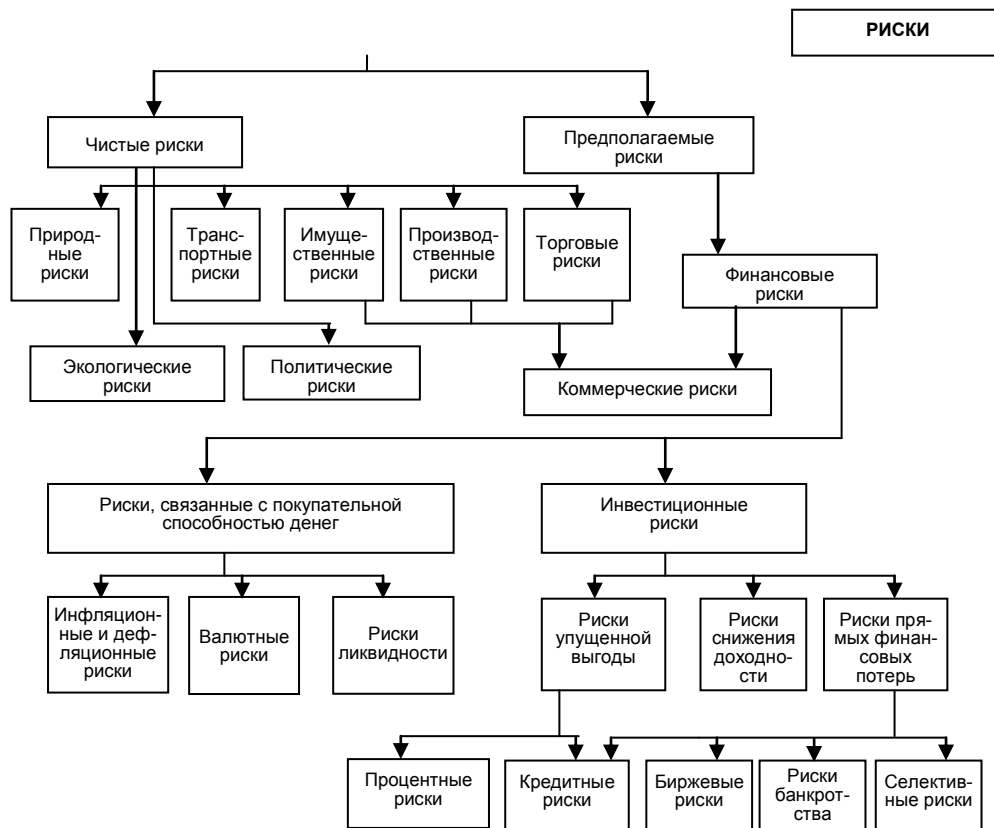


Рис. 1. Система рисков

Предполагаемые риски, которые называют также динамическими или коммерческими, несут в себе либо потери, либо дополнительную прибыль для предпринимателя; их причинами могут быть изменение курсов валют, конъюнктуры рынка, условий инвестиций и др.

По *сфере возникновения*, в основу которой положены сферы деятельности, различают следующие виды рисков:

- производственный риск, связанный с невыполнением предприятием своих планов и обязательств по производству продукции, товаров, услуг, других видов производственной деятельности в результате воздействия как внешней среды, так и внутренних факторов;
- коммерческий риск — это риск потерь в процессе финансово-хозяйственной деятельности; его причинами могут быть снижение объемов реализации, непредвиденное снижение объемов закупок, повышение закупочной цены товара, повышение издержек обращения, потери товара в процессе обращения и др.;
- финансовый риск возникает в связи с невозможностью выполнения фирмой своих финансовых обязательств; причинами являются изменение покупательной способности денег, неосуществление платежей, изменение валютных курсов и прочее.

В зависимости от основной *причины возникновения* рисков они делятся на следующие категории:

- природно-естественные риски – это риски, связанные с проявлением стихийных сил природы;
- экологические риски связаны с наступлением гражданской ответственности за нанесение ущерба окружающей среде;
- политические риски – это возможность возникновения убытков или сокращения размеров прибыли, являющихся следствием государственной политики;
- транспортные риски связаны с перевозками грузов различными видами транспорта;
- имущественные риски — это риски от потери имущества предпринимателя по не зависящим от него причинам;
- торговые риски зависят от убытков в случае задержки платежей, непоставки товара, отказа от платежа и т.п.

Большая группа рисков связана с *покупательной способностью денег*. Сюда относятся:

- инфляционные риски, которые обусловлены обесцениванием реальной покупательной способности денег, при этом предприниматель несет реальные потери;
- дефляционный риск связан с тем, что при росте дефляции падает уровень цен и, следовательно, снижаются доходы;
- валютные риски связаны с изменением валютных курсов, они относятся к предполагаемым рискам, поэтому при потерях одной из сто-

рон в результате изменения валютных курсов другая сторона, как правило, получает дополнительную прибыль, и наоборот;

- риск ликвидности связан с потерями при реализации ценных бумаг или других товаров из-за изменения оценки их качества и потребительской стоимости.

Инвестиционные риски связаны с возможностью недополучения или потери прибыли в ходе реализации инвестиционных проектов, они включают в себя следующие подвиды:

- риск упущенной выгоды заключается в том, что возникает финансовый ущерб в результате неосуществления некоторого мероприятия;
- риск снижения доходности связан с уменьшением размера процентов и дивидендов по портфельным инвестициям; он делится на процентный риск, возникающий в результате превышения процентных ставок, выплачиваемых по привлеченным средствам, над ставками по предоставленным кредитам, и кредитный риск, возникающий в случае неуплаты заемщиком основного долга и процентов, причитающихся кредиту;
- биржевые риски представляют собой опасность потерь от биржевых сделок;
- селективные риски возникают из-за неправильного формирования видов вложения капиталов, вида ценных бумаг для инвестирования;
- риск банкротства связан с полной потерей предпринимателем собст-

венного капитала из-за его неправомерного вложения.

Естественно, анализ классификационных признаков, видов и подвидов риска можно продолжить, но это приведет к очередному перечислению мнений различных исследователей и специалистов, что не даст ответа на основной вопрос – какой подход, какая классификация является основной, в какой степени она будет способствовать снижению степени риска.

Остановимся лишь на таком критерии, как *допустимый предел риска*.

Под допустимым риском понимается уровень риска в пределах его среднего уровня, то есть среднего по отношению к другим видам деятельности и другим хозяйственным субъектам. Если обозначить через R – средний уровень риска в экономике, а через R_D – уровень допустимого риска, то должно иметь место неравенство $R_D < R$.

Под критическим риском $R_{кр}$ понимается риск, уровень которого выше среднего, но в пределах максимально допустимых значений риска R_{max} , принятых в данной экономической системе для определенных видов деятельности, т.е. $R_D < R_{кр} < R_{max}$.

И катастрофический риск $R_{кат}$ — это такой риск, который превышает максимальную границу риска R_{max} , сложившуюся в данной экономической системе, и для которого свойственно условие $R_{кат} > R_{max}$.

Характерной причиной возникновения экономического риска является *неопределенность*.

Ранее отмечалось, что риск как экономическая категория представляет со-

бой событие, которое может произойти или не произойти. В случае совершения такого события возможны три экономических результата: отрицательный (убыток, ущерб, проигрыш); нулевой; положительный (прибыль, выгода, выигрыш).

Рискованная ситуация связана со статистическими процессами, и ей сопутствуют три сосуществующих условия: наличие неопределенности, необходимость выбора альтернативы и возможность при этом качественной и количественной оценки вероятности осуществления того или иного варианта.

О системе неопределенностей и их связи с рисками

Остановимся подробнее на первом из упомянутых условий. Рассматривая деятельность некоторой экономической системы, нужно учитывать, что она всегда сопряжена с неопределенностью в самых различных сферах и на самых различных этапах ее развития. Наличие неопределенности в деятельности экономических систем обуславливает возникновение рисков, без учета которых невозможно эффективное развитие экономики. В литературе существуют различные формулировки термина «неопределенность». Неопределенность — это не-

полное или неточное представление о значениях различных параметров в будущем, порождаемых различными причинами и, прежде всего, неполнотой или неточностью информации об условиях реализации решения, в том числе связанных с ними затратах и результатах.

Условия неопределенности обусловлены тем, что экономические системы в процессе своего функционирования испытывают зависимость от целого ряда причин, которые можно систематизировать в виде представленной ниже схемы (рис. 2).

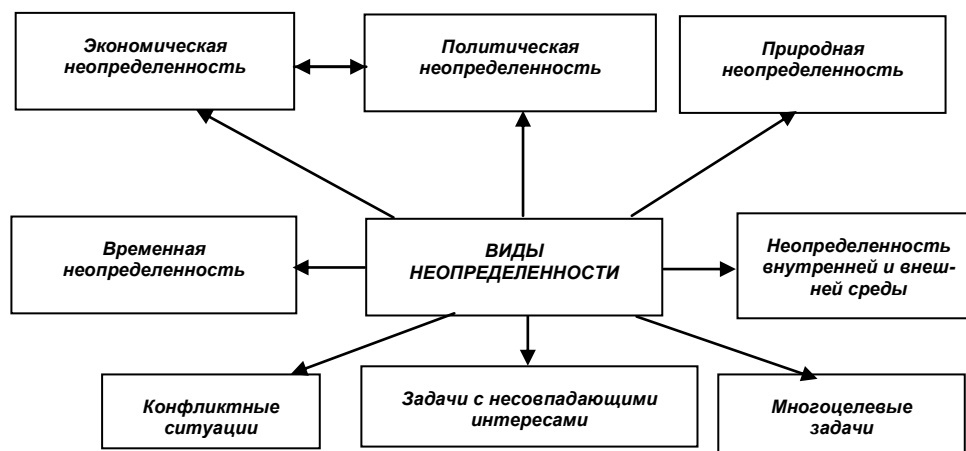


Рис. 2. Схема неопределенностей

По времени возникновения неопределенности распределяются на ретроспективные, текущие и перспективные. Необходимость учета фактора времени при оценке экономической эффективности принимаемых решений обусловлена тем, что как эффект, так и затраты могут быть распределены во времени. Равные по величине затраты, по-разному распределенные во времени, дают неодинаковый полезный результат (экономический, социальный и др.).

По факторам возникновения неопределенности подразделяются на экономические (коммерческие) и политические. Экономические неопределенности обусловлены неблагоприятными изменениями в экономике предприятия или в экономике страны, к ним относятся: неопределенность рыночного спроса, слабая предсказуемость рыночных цен, неопределенность рыночного предложения, недостаточность информации о действиях конкурентов и т.д. Политические неопределенности обусловлены изменением политической обстановки, влияющей на предпринимательскую деятельность. Эти виды неопределенности связаны между собой, и часто на практике их трудно разделить.

Природная неопределенность описывается совокупностью факторов, среди которых могут быть климатические, погодные условия, различного рода помехи (атмосферные, электромагнитные и др.).

Следующим видом неопределенности является *неопределенность внешней среды*. При экономическом

анализе предпринимательской деятельности вводятся понятия внешней и внутренней среды. Внутренняя среда включает факторы, обусловленные деятельностью самого предпринимателя и его контактами. Внешняя среда представлена факторами, которые не связаны непосредственно с деятельностью предпринимателя и имеют более широкий социальный, демографический, политический и иной характер.

Особый вид неопределенности имеет место при наличии конфликтных ситуаций, в качестве которых могут быть стратегия и тактика лиц, участвующих в том или ином конкурсе, действия конкурентов, ценовая политика олигополистов и т.п.

Обособленную группу составляют задачи, в которых рассматриваются проблемы несовпадающих интересов и критериального выбора оптимальных решений в условиях неопределенности.

Наличие неопределенностей значительно усложняет процесс выбора оптимальных решений и может привести к непредсказуемым результатам. На практике, при проведении экономического анализа, во многих случаях пытаются не замечать указанное «зло», вызванное фактором неопределенности, и действуют (принимают решение) на основе детерминированных моделей. Иначе говоря, предполагается, что факторы, влияющие на принимаемые решения, известны точно. Действительность, однако, часто не соответствует таким представлениям. Поэтому политика выбора эффективных решений без учета неконтролиру-

руемых факторов во многих случаях приводит к значительным потерям экономического, социального и иного содержания.

С точки зрения *вероятности выпадения событий* неопределенность можно подразделить на два вида: полная неопределенность; частичная неопределенность.

Полная неопределенность характеризуется близкой к нулю прогнозируемостью вероятности P_t наступления события, что вы-

ражается соотношением $\lim_{t \rightarrow t_k} P_t = 0$, где t

– время; t_k – конечное время прогнозирования события.

Полной неопределенности соответствует близкая к единице прогнозируемость событий, т.е. $\lim_{t \rightarrow t_k} P_t = 1$.

Это возможно в тех случаях, когда при решении задачи в условиях неопределенности определяется с какой-то вероятностью оптимальное решение и с заранее известной вероятностью (обычно равной 0,9–0,99) находится достоверный прогнозируемый интервал, позволяющий прогнозировать не только свою стратегию на рынке, а и его собственное поведение, тенденции развития и т.п.

Частичная неопределенность отвечает таким событиям, прогнозируемость которых лежит в пределах от 0 до 1, что определяется неравенством $0 < \lim_{t \rightarrow t_k} P_t < 1$.

О механизме управления рисками и методологии их оценки

В условиях объективного существования риска и связанных с ним финансовых, моральных и прочих потерь возникает потребность в определенном механизме, который позволил бы наилучшим из возможных способов с точки зрения поставленных предпринимателем (фирмой) целей учитывать риск при реализации хозяйственной деятельности.

Таким механизмом является *управление риском* (риск-менеджмент). Основные этапы процесса управления риском представлены на приводимой

ниже схеме (рис. 3). В первую очередь важна оценка степени риска, т.е. количественный анализ, предполагающий численное определение отдельных рисков и риска проекта (решения) в целом. На этом этапе определяются численные значения вероятности наступления рисков событий и их последствий, осуществляется количественная оценка степени риска, определяется (устанавливается) также допустимый в данной конкретной обстановке уровень риска.





Рис. 3. Общая схема процесса управления риском

При анализе экономического риска, разделив рассматриваемую систему или экономический процесс на подсистемы, используя математические методы, модели и приемы, экспертизы и опыт специалистов, вычислительную технику, лицо, принимающее решение, может анализировать неопределенность, связанную с каждым из элементов системы. Может рассматриваться степень зависимости между риском и составляющими данного объекта, оцениваться совокупное влияние рисков подсистем на процесс.

В результате проведения анализа риска получается картина возможных рисков событий, вероятность их наступления и последствий. После сравнения полученных значений рисков с предельно допустимыми вырабатывается стратегия управления риском и на этой основе — меры предотвращения и уменьшения риска.

После выбора определенного набора мер по устранению и минимизации риска следует принять решение о сте-

пени достаточности намеченных мер. В случае достаточности — осуществляется реализация проекта (принятие оставшейся части риска), в противном случае целесообразно отказаться от реализации проекта (избежать риска).

Основные величины оценки экономического риска связаны с выигрышем или проигрышем, с потерей или прибылью в результате хозяйственной или предпринимательской деятельности. Можно предположить, что теоретический способ экономической оценки риска базируется на двух параметрах: размер возможных потерь и их вероятность, а это означает, что нужно определить количественную величину обеих характеристик, после чего риски становятся сравнимыми между собой.

Роль количественной оценки экономического риска значительно возрастает, когда существует возможность выбора из совокупности альтернативных решений оптимального решения, обеспечивающего наибольшую вероятность наилучшего результата при наимень-

ших затратах и потерях в соответствии с задачами минимизации и программирования риска. Здесь следует выявить, количественно измерить, оценить и сопоставить элементы рассматриваемых экономических процессов, выявить и определить взаимосвязи, тенденции, закономерности с описанием их в системе экономических показателей, что немислимо без использования статистических, математических методов и моделей в экономическом анализе.

Применение экономико-математических методов позволяет провести качественный и количественный анализ экономических явлений, дать количественную оценку значения риска и рыночной неопределенности и выбрать наиболее эффективное (оптимальное) решение. Математические методы и модели позволяют имитировать различные хозяйственные ситуации и оценивать последствия при выборе решений, обходясь без дорогостоящих экспериментов.

Методы экономико-математического анализа, являясь регулятором экономической деятельности в единстве внешних и внутренних неопределенностей, обеспечивая выбор оптимальных решений, позволяют также математически анализировать, измерять значение и возможности минимизации, программирования риска с целью наилучшего управления риском на основе повышения эффективности и качества хозяйственной деятельности, сокращения неопределенности.

Риск — категория вероятностная, поэтому в процессе оценки неопределенности и количественной характеристики степени риска используют вероятностные расчеты.

Количественная оценка вероятности наступления отдельных рисков и то, во что они могут обойтись, позволяет лицу, принимающему решение, выделить наиболее вероятные по возникновению и весомые по величине потерь риски, которые будут являться объектом дальнейшего анализа для принятия решения о целесообразности реализации проекта. Оценка вероятности также поможет уяснить практические возможности выборочных исследований и дать прогноз будущих действий.

Применительно к экономическим задачам методы статистики сводятся к систематизации, обработке и использованию статистических данных для научных и практических выводов. Метод исследования, опирающийся на рассмотрение статистических данных о тех или иных совокупностях объектов, именуется статистическим.

Методы принятия решений в условиях риска также разрабатываются и обосновываются в рамках так называемой теории статистических решений. Суть статистического метода, как уже указывалось, заключается в том, что анализируется статистика потерь и прибылей, имевших место на данном или аналогичном предприятии (экономическая ситуация), устанавливается величина и частота получения того или иного экономического результата и составляется наиболее вероятный прогноз на будущее.

Недостатком статистического подхода к измерению риска является то, что он основывается на имеющихся статистических данных прошлых периодов, в то время как оценка риска относится к будущим

событиям. Это снижает ценность данного подхода в условиях быстро меняющейся экономической обстановки. В то же время достоинством данного подхода к измерению риска является его объективность.





Профессор Б.Е. Зарицкий

О ПОЛОЖЕНИИ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ ФРГ

Развитие банковского сектора в европейских странах происходило в последние годы в условиях быстрой либерализации финансовых рынков, усиления международной конкуренции, вялой хозяйственной конъюнктуры, беспрецедентно низких процентных ставок и резких колебаний на фондовом рынке. Необходимость реформ с целью повышения эффективности банковских институтов осознавалась повсюду, и в большинстве стран ЕС они были проведены достаточно быстро и весьма радикально.

Наряду с усилением специализации, расширением набора банковских продуктов, развитием онлайн-банкинга и возрождением ритэйла важнейшим направлением реформ стало укрупнение банковских структур за счет слияний и поглощений при одновременном сокращении общего количества банков, банковских филиалов и числа занятых. В Великобритании, например, количество банков за последние десять лет уменьшилось на 56%, во Франции – на 43%, в Италии – на 28%, в Испании – на 16%. В среднем по ЕС в формате пятнадцати стран количество банков на 100 тыс. чел. снизилось до 1,6, а число банковских филиалов в расчете на 1 тыс. чел. – до 0,46. В результате повышения концентрации банковского капитала доля пяти крупнейших банков на национальных рынках достигла в среднем 40%.

Реальный эффект от проведенных реформ в разных странах оказался, разумеется, неодинаковым, и эксперты признают, что патентованных рецептов успеха по-прежнему нет. Тем не менее по объективным критериям (норма прибыли на собственный капитал, соотношение административных расходов к операционным доходам, уровень рыночной капитализации) в Европе с большим отрывом лидируют британские банки. Весьма успешно преодолели кризисные явления банки Испании и Нидерландов. Значительно менее эффективны в своем большинстве банки Франции и Италии.

* * *

В Германии банковский сектор по-прежнему находится в состоянии стагнации и отягощен множеством нерешенных проблем. В 2003 г. средний уровень

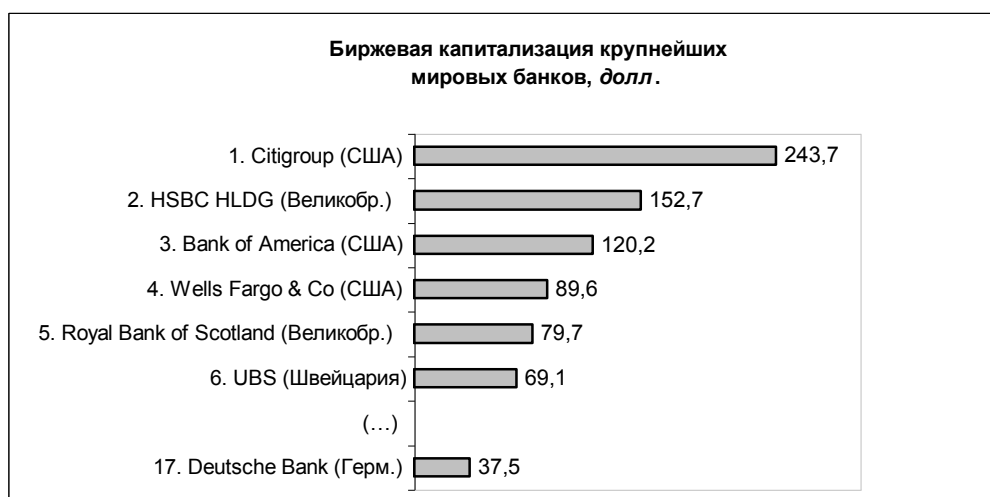
рентабельности здесь оставался отрицательным (-1,2%), и проблема повышения эффективности банковского сектора стала предметом острых внутривнутриполитических дискуссий.

Двухлетняя стагнация в экономике, рост безнадежных долгов и обвал на фондовых рынках существенно пошатнули положение германских банков. В последние два года эксперты впервые за послевоенный период заговорили о "кризисе" банковской системы ФРГ. Крупные банки HVB Group, Commerzbank, Dresdner Bank по итогам 2002 г. зафиксировали миллиардные убытки. Deutsche Bank получил прибыль в основном благодаря распродаже своих непрофильных активов. Ряд более мелких банков оказались на грани банкротства, а некоторые из них перешли в руки зарубежных конкурентов.

К исходу 2003 г. показатели доходности у большинства банков улучшились, но в целом ситуация продолжает оставаться сложной. По-прежнему убыточными были HVB (-2,6 млрд. евро), Commerzbank (-2,3 млрд. евро) и Dresdner Bank

(-1,3 млрд. евро). Прибыль Deutsche Bank (+1,4 млрд. евро) ни в какое сравнение не шла с доходностью зарубежных банков «первой лиги» (прибыль Citigroup, JP Morgan и BNP Paribas составила 14,2; 5,3 и 3,8 млрд. евро соответственно). Биржевая стоимость Deutsche Bank упала к концу минувшего года до 37,5 млрд. долл., и он переместился по этому показателю в списке мировых банковских лидеров со 2-го места в 1990 г. на 17-е (см. приводимую ниже диаграмму). Теоретически Citibank мог бы приобрести Deutsche Bank, истратив на это сумму, равную своей прибыли за пять кварталов. Биржевая стоимость двух других крупных немецких банков HVB и Commerzbank снизилась до 8 млрд. евро.

На практике это означает, что все четыре крупнейших банка Германии реально столкнулись с опасностью враждебного поглощения "чужой" (в данном случае – иностранной) инвестиционной группой. Сценарий, абсолютно невозможный еще несколько лет назад!



Источник: Thomson Financial Datastream.

О том, что кризисные явления в банковской системе еще не преодолены, свидетельствует и тот факт, что немецкие банки не выполняют своей главной функции: они выдают все меньше и меньше кредитов. По данным Федерального банка ФРГ, с марта 2002 г. по март 2003 г. общий объем выданных кредитов сократился на 10%, а во II квартале 2003 г. он уменьшился еще на 5,3%.

Особенно неохотно крупные банки стали работать с мелкими и средними предприятиями (МСП), кредитование которых считается высокорискованным и низкорентабельным бизнесом. По информации Федерального союза германский банков, сегодня более половины владельцев германских МСП испытывает недостаток заемных средств вследствие рестриктивной политики банков. Ситуация усугубляется тем, что доля собственного капитала в оборотных средствах германских МСП традиционно низка – около 20% по сравнению с 45% в США и 40% в Великобритании и Испании.

В этой связи многие аналитики задаются вопросом, окажутся ли немецкие банки в состоянии поддержать кредитными средствами отечественную промышленность при подъеме хозяйственной конъюнктуры, который ожидается в 2004-2005 гг. Меры по сокращению персонала (в общей сложности за последний период только в четырех вышеназванных крупных банках было уволено более 40 тыс. сотрудников), некоторое уменьшение филиальной сети, авральная распродажа непрофильных активов помогли преодолеть кризис ликвидности, но, как считают эксперты, не привели к радикальному оздоровлению банковской системы. По-прежнему на повестке дня стоит главная нерешенная проблема – низкая по международным стандартам эффективность значительной части банковского сектора ФРГ.

В мировой практике средней нормой прибыли на собственный капитал считается 15%. Немецкие частные банки никогда не достигали этой планки в прошлом и далеки от нее сегодня. У самого "эффективного" Deutsche Bank этот показатель равен 2,4%, у Commerzbank – 0,8%, у Dresdner Bank – 0,6%, у НVB – вообще отрицательная рентабельность (–0,4%). Еще одним критерием эффективности работы банка является соотношение административных расходов к операционным доходам. В Deutsche Bank оно составляет 80%, у Dresdner Bank – 81%, в Commerzbank – 71,6%, в НVB – 65,5%. У ведущих американских и британских банков этот показатель колеблется обычно в диапазоне 40-50%.

Говоря о причинах низкой эффективности банковского сектора ФРГ, эксперты прежде всего указывают на то, что сегодня в Германии слишком много банковских институтов. 2340 немецких банков имеют 27 тыс. филиалов. К этому надо добавить 13 тыс. "окошек" самого популярного и дешевого Почтового банка (Postbank). В итоге, по статистике, один банковский филиал приходится здесь на 1754 жителей (в Финляндии и Ирландии один банковский филиал обслуживает 3125 человек; во Франции, Италии и Голландии – 2773). Такая избыточность неизбежно ведет к снижению рентабельности.

В других отраслях это давно поняли и провели необходимые сокращения. В 70-е годы, например, в Германии было 45 тыс. бензозаправочных станций, сегодня их осталось 18 тыс., хотя количество автомобилей за это время значительно увеличилось. В банковском секторе Германии (см. приводимую ниже таблицу), несмотря на бурное развитие во всем мире онлайн-банкинга, никаких существенных изменений пока не произошло. В результате по показателю доход/издержки на одного занятого Германия стоит в Европе куда ближе к Португалии и Греции, чем к Голландии, Люксембургу и Австрии.

СТРУКТУРА БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ ФРГ

	Сберкассы	Частные банки	Кооперативные банки
Банковские институты	499	354	1490
Филиалы	16 147	5476	15 379
Кол-во сотрудников	278 810	203 650	168 950
Кол-во кор. счетов (млн.)	39,7	17,7	22,3

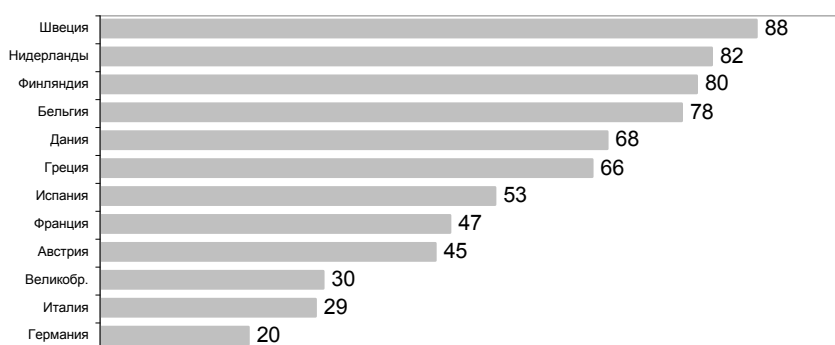
Источник: Deutsche Bank.

Еще одна проблема – исторически сложившаяся и сохранившаяся до сегодняшнего дня трехуровневая структура банковской системы Германии. Около 40% кредитов и частных вкладов находится в руках опирающихся на государственные гарантии сберегательных касс. Еще примерно 18% приходится на дейст-

вующие на кооперативных началах фольксбанки. Доля четырех крупнейших частных банков на этом рынке 13-14%. В кредитной сфере соперничать со сберегательными кассами коммерческим банкам трудно, поскольку те, пользуясь государственной поддержкой, имеют возможность раздавать более дешевые кредиты. В итоге, чтобы окончательно не потерять клиентов, коммерческие банки вынуждены до минимума сокращать свою маржу, что ведет к снижению рентабельности.

В условиях открытости финансовых рынков и глобализации конкуренции концентрация банковского капитала и укрупнение банковских структур является насущной проблемой банковской системы Германии (см. приводимую ниже сравнительную диаграмму). Однако и здесь существующая трехуровневая система создает дополнительные барьеры. Закон запрещает слияние и поглощение банковских структур разного уровня (т.е. частный банк не имеет права, например, приобрести сберегательную кассу или фольксбанк). Необходимость реформирования полугосударственных сберкасс назрела давно. МВФ и Комиссия Европейских сообществ (КЕС) неоднократно ставили перед Германией вопрос о прекращении государственной поддержки сберегательным кассам. Однако, судя по нынешнему состоянию дел, вопрос этот не будет решен раньше середины 2005 г.

**Доля крупнейших банков
на рынке своих стран**



Источник: Bundesverband deutscher Banken.

Еще одна структурная слабость германской банковской системы, по мнению экспертов, состоит в том, что большинство немецких банков так и остались универсальными и вплоть до последнего времени представляли собой своего рода "супермаркет" по предоставлению финансовых услуг.

Бывший председатель правления Deutsche Bank Р. Бройер считает такую модель устаревшей и непригодной для эффективной работы на весьма специфических новых сегментах финансового рынка. Каждый банк должен иметь свой профиль, свою специализацию, свою ключевую сферу бизнеса. Огромные убытки, которые понесли многие немецкие банки, погнавшись в 90-е годы за "легкими" деньгами на финансовых рынках, по мнению Р. Бройера, объясняются тем, что они были плохо подготовлены к такой работе, во многих случаях действовали по-дилетантски и теперь расплачиваются за совершенные грубейшие ошибки. Иными словами, речь идет о плохом менеджменте и низком уровне управления рисками.

Таким образом, не только плохая конъюнктура и низкие процентные ставки мешают оздоровлению германской банковской системы. В этой сфере в Германии накопилось множество серьезных проблем, требующих комплексных и системных решений. По сути, на повестке дня стоит ряд реформ структурного характера, требующих усилий как правительства, так и самого банковского сообщества.



А. А. Кочетков

соискатель кафедры «Экономическая теория»

СТРАХОВОЙ РЫНОК ФРАНЦИИ

Сегодня тот или иной экономический процесс, та или иная экономическая модель либо финансовая операция практически немислимы без рассмотрения их с точки зрения *страхования*. Уже достаточно давно замечено, что существует определенная взаимосвязь между сферой страхования и экономическим ростом. С одной стороны, субъекты страхования разделяют риски, связанные с деятельностью экономики в целом (в масштабах всей страны), существенно повышая доверие экономических субъектов и облегчая процессы принятия ими оптимальных решений, а также принятия на себя инновационных рисков и, наконец, позволяя аккумулировать и капитализировать финансовые фонды и фонды сбережений. С другой стороны, бесспорно, что экономический рост служит своего рода «вектором» страхования, делая ставку на внедрение инноваций и тех продуктов и услуг, которые должны отвечать требованиям современного рынка.

Таким образом, само страхование как неотъемлемый элемент «пронизывает» все без исключения сферы и отрасли хозяйства страны, одновременно являясь одним из важнейших факторов роста и благосостояния.

Что касается российского рынка страхования, то на нем за последнее десятилетие сложилась достаточно развитая инфраструктура, представленная различными страховыми компаниями с разветвленной сетью страховых агентов и страховых брокеров. Заметим, однако, что западными экономистами наш национальный страховой рынок рассматривается как «рынок переходного периода».

Прежде всего, надо отметить очень низкую долю страхования в ВВП (около 3%), это касается также средней премии и количества заключенных договоров, приходящихся на одного человека. К тому же в России, к сожалению, отсутствует единая государственная политика в области страхования, рынок контролируется различными государственными органами, что приводит к противоречиям в управленческих решениях и содержании нормативно-правовых актов. Достаточно сложно обстоит дело с развитием долгосрочного страхования жизни как действенного источника инвестиционных ресурсов для экономики и механизма социальной защищенности населения. Особенно это касается пенсионного страхования, ибо в настоящее время страхование дополнительных пенсий в России, как и долгосрочное

страхование жизни, не развивается в достаточной мере из-за отсутствия экономических стимулов для страхователей. Чрезвычайно низок уровень страховой культуры, осознания роли страхования и для экономики в целом, и для населения.

В этой связи восприятие позитивного опыта страхования ряда зарубежных развитых страховых рынков и перенесение этого опыта на российский страховой рынок представляется полезным и многообещающим.



К числу стран с наиболее совершенной системой страхования можно отнести Францию.

Французский страховой рынок (ФСР) – один из наиболее крупных страховых секторов на всей территории Европейского Союза. Он привлекает к себе внимание прежде всего высоким уровнем страховой культуры и организационно-правовыми формами хозяйствования страховых компаний. Интерес представляют и исторически сложившаяся система закрепленных во французском страховом кодексе (Code d'assurances) отраслей и способы распространения страховых продуктов. Что же касается методов государственного регулирования, то Франция – это страна, имеющая прочные традиции «дирижизма» (фр. *Diriger* – управлять), то есть государственного участия в жизни общества. Таким образом, являясь одним из лидеров на рынке страхования, Франция может предложить некоторые примеры решения ряда задач с использованием рычагов государственного регулирования.

Итак, перейдем к изложению организации страхового дела во Франции.

Прежде всего стоит рассмотреть принятую в этой стране классификацию страхового продукта*.

Общепринятой классификацией, которой удобно пользоваться при анализе структуры отраслей, считается та, что отражает не столько юридическую сторону (организационно-правовую форму), сколько удобство практического применения.

Первый блок отраслей страхования – это “Общее страхование” (*assurances dommages*), в которое входит страхование имущества (*assurances de choses*) и страхование ответственности (*assurances de la responsabilite*). В свою очередь, например, страхование ответственности делится на страхование гражданской, профессиональной, личной и даже семейной ответственности. Вся отрасль “Общее страхование” подчиняется так называемому индемнитарному (*indemnity*) принципу возмещения ущерба, в соответствии с кото-

* Классификация приводится из учебника Национальной школы страхования Франции «Международное страховое дело» под редакцией Джерома Йетмана (Париж, 1998).

рым суммы, выплачиваемые страховщиком страхователю в результате наступления страхового случая, не должны превышать реального ущерба, понесенного страхователем.

Второй блок отраслей – это “Личное страхование” (assurances de personnes). Сюда относятся страхование жизни (assurances sur la vie) и “индивидуальное страхование от несчастных случаев и медицинское страхование” (assurances individuelle accidents et maladie) . “Личное страхование” подчиняется принципу возмещения ущерба на основании заранее твердо фиксированных сумм.

Можно привести более точную классификацию, данную в Едином страховом кодексе и соответствующую 25 отраслям страхования, охватывающим практически все типы контрактов и страховых покрытий:

- ♦ несчастные случаи (личное страхование);
- ♦ медицинское страхование;
- ♦ страхование корпусов механических транспортных средств;
- ♦ страхование корпусов речных транспортных средств;
- ♦ страхование корпусов воздушных средств;
- ♦ страхование корпусов морских транспортных средств;
- ♦ страхование транспортируемых товаров;
- ♦ огневое страхование;
- ♦ прочий ущерб, причиненный имуществу (страхование от прочих рисков);
- ♦ страхование гражданской ответственности сухопутных транспортных средств;
- ♦ страхование гражданской ответственности воздушных транспортных средств;
- ♦ страхование гражданской ответственности морских и речных транспортных средств;
- ♦ общая гражданская ответственность;
- ♦ страхование кредитов;
- ♦ страхование залога;
- ♦ страхование прочих денежных потерь;
- ♦ гарантия юридической защиты;
- ♦ ассистанс *;
- ♦ страхование жизни (на дожитие);
- ♦ страхование ряда частных рисков, связанных с семьей, институтом брака и рождаемостью;
- ♦ страхование инвестиций;
- ♦ операции, связанные с образованием тонтины **;

* Ассистанс (*фр.* assistance – помощь) – одна из отраслей социального страхования.

- ♦ страхование сбережений;
- ♦ страхование и управление коллективными фондами сбережений;
- ♦ коллективное страхование.

ФСР характеризуется быстрым развитием страхования жизни, в частности контрактов по сохранению сбережений, взносы по которым неустанно увеличиваются. Это происходит в результате некоторых модификаций в области страхового законодательства и благодаря предоставленным налоговым льготам, отвечающим усилиям страховщиков в совершенствовании условий контрактов и их доходности, а также за счет снижения издержек (например, уменьшение расходов по управлению и маркетингу).

Долгое время французский рынок включал в себя три более или менее равных сектора:

- ⇒ национальные товарищества, образованные после национализации 1947 г. и объединенные в 1968 г. в четыре группы: Союз страховщиков Парижа (UAP), Генеральное страхование во Франции (AGF), Группа национальных страховых товариществ (GAN) и Взаимное общее страхование Франции (MGF);
- ⇒ акционерные общества частного сектора, избежавшие национализации в 1947 г.;
- ⇒ общества взаимного страхования, продающие свои услуги прямо или с помощью посредников, чье присутствие стало характерным на страховом рынке.

Эти три страховых сектора были дополнены компанией *Mutuelles Agricoles* (страховые товарищества в сельскохозяйственном секторе). К группе компаний, занимающихся страхованием промышленных рисков, добавилась *Caisse Nationale de Prevoyance*, государственная структура, функционирующая в рамках уже действующей *Caisse des depots et consignations*.

В течение последних лет эволюция в структуре страхового рынка Франции ускорилась и отмечена следующими моментами:

- вмешательством государства, которое начиная с 1987 г. приватизировало существующие национальные товарищества (MGF, UAP, AGF);
- стремительным ростом страхования, предоставляемого банками, – сначала в страховании жизни, затем и в других отраслях; так что банки отныне доминируют на страховом рынке Франции и от своего имени продают полный спектр страховых услуг;

** Тонтина (*итал.* *tontini*) – одна из форм страхования жизни, в соответствии с которой если семья, заключившая договор страхования, не доживает до определенного срока, страховая компания не выплачивает возмещение.

- появлением (начиная с небольших обществ взаимного страхования в провинции) товариществ взаимного страхования, например таких, как L'ancienne Mutuelle de Rouen и Groupe AXA, которые развиваются в основном за счет выкупа предприятий как во Франции, так и за рубежом; затем активизацией деятельности второй по величине (после японского страховщика Nippon Life) группы страховщиков мирового масштаба – это AXA, выкупившей AGF; после этого AXA в 1996 г. объединилась с UAP.

В рамках французского страхового рынка активно развивается рынок перестрахования. Основные перестраховщики:

- ⇒ SCOR, Societe Commerciale de Reassurance;
- ⇒ AXA Re, группы AXA;
- ⇒ Sorema Mutuelles Agricoles;
- ⇒ SAFR (акционерное общество по перестрахованию, купленное в 1997 г. фирмой Partner's Re);
- ⇒ CCR, Caisse Centrale de Reassurance – занимается в основном сельскохозяйственными рисками и природными катастрофами, но также заключает договора по перестрахованию.

Большую роль на рынке страхования Франции играют фирмы, занимающиеся страхованием жизни, использующие широкую сеть продавцов своих услуг, дополняя ее агентами* и куртье**.

Две трети страховых продуктов в страховании жизни продаются банками, также занимающимися страхованием, в основном за счет целой сети банкоматов. Используется также продажа услуг по телефону, факсу, Интернету.

Основные французские куртье:

- ⇒ Cesar et Jutheau;
- ⇒ Gras & Savoye;
- ⇒ Le Blanc & de Nicolay.

Куртье считают необходимым следовать за своими клиентами за границу, где увеличивается подверженность риску из-за перемены места пребывания.

* Страховой агент – представляет интересы страховой компании; занимается продажей страховых договоров клиентам; получает вознаграждение посредством комиссионных за продажу договоров.

** Куртье – страховой брокер, представляющий и защищающий интересы клиентов перед страховой компанией; помогает разрешить проблемы, возникающие с договором страхования; официально уполномочен на переговоры со страховой компанией от имени страхователя; получает комиссионное вознаграждение в результате исполнения своих обязанностей.

Это заставляет их завязывать отношения с англо-саксонскими куртье сначала в плане технического сотрудничества, а затем налаживать и более тесные связи. Например, Cesar et Jutheau – это результат усилий американских куртье номер 1 в мире Mars & McLennan и Gras & Savoye, и сюда может скоро войти английский куртье Willis Corron. Le Blanc & de Nicolay были выкуплены американской группой AON.

Приведем некоторые статистические данные о современном состоянии страхового рынка, отраженные в табл. 1 и 2.

1. Общие статистические данные по французскому страховому рынку

Данные за 2002 г.	Суммы, млрд. евро
Торговый оборот (по сделкам без участия посредников)	131,7
Личное страхование	95,3
Страхование имущества и ответственности	36,4
Суммы к выплате страхователям	117,2
Чистый финансовый результат:	
Страховщики, занимающиеся страхованием жизни, накопительным ¹ и смешанным ² страхованием	1,3
Страховщики, занимающиеся общим страхованием	0,3
Активы в управлении у страховщиков (по рыночной стоимости)	926,1
Число занятых в страховании	204 600 чел.

¹ Имеются в виду пользующиеся популярностью среди населения типы договоров страхования, позволяющих получать прибыль и гарантировать формирование твердых сбережений.

² Смешанное страхование (или комбинированное страхование) рассматривается в данном контексте как разновидность страхования жизни, включающее дополнительный набор страховых покрытий из личного страхования.

Источник: Французская федерация страховых обществ (www.fsa.com).

2. Распределение годового торгового оборота французских страховщиков с учетом финансовых результатов 2002 г.

Страховщики, занимающиеся страхованием жизни, накопительным и смешанным страхованием	Суммы, млрд. евро	Изменение, %	Страховщики, занимающиеся общим страхованием ¹	Суммы, млрд. евро	Изменение, %

Накопительное страхование	2,3	-15,2	Материальные убытки	6,2	4,8
Страхование жизни:			Автомобильное страхование	16,3	5,8
контракты в расчетных	15,4	-31,5	Убытки, связанные с имуществом:		
единицах ²	67,5	13,6	частных лиц	5,1	5,3
в евро			сельскохозяйственные	0,9	3,6
Страхование материальных	3,6	-5,7	предприятий	4,9	18,5
убытков (болезни, несчастные			Транспорт	1,5	-6,0
случаи)			Общая гражданская ответствен-		
Совокупный торговый оборот	88,8	0,9	ность	2,2	10,0
страховщиков (без участия по-			Сооружения	1,3	8,2
средников)			Природные катаклизмы	1,1	9,2
			Прочее (ассистанс, кредит, га-		
			рантия юридической защиты)	3,1	8,6
			Совокупный торговый оборот		
			страховщиков (без участия по-	42,9	7,0
			средников)		

¹ Не включая компании CCR, MCR и AXA Re.

² Контракт по страхованию жизни или накопительному страхованию, для которого размер гарантий и объем взносов выражены не в евро, а привязаны по альтернативе либо к одному, либо к нескольким твердым валютам (или финансовым инструментам).

Источник: Французская федерация страховых обществ (www.ffsa.com).

* * *

В связи с тем, что сегодня французские страховщики тесно сотрудничают с различными российскими страховыми фирмами, открывают представительства на территории России, их роль на российском страховом рынке неизменно возрастает. Примером тому может служить известная французская перестраховочная фирма SCOR. Сбор перестраховочной премии в 2003 г. составил порядка 3,9 млрд. евро, что позволяет фирме удерживать первую позицию во Франции и заметное место среди ведущих перестраховочных групп мира. SCOR представляет собой универсальную перестраховочную компанию, работающую во всех областях страхования, причем на Non-Life приходится примерно 65%, а доля Life составляет 35%. С конца 1998 г. действует московское представительство этой фирмы.

Четыре года назад было подписано соглашение между Французской федерацией страховых обществ и Финансовой академией при Правительстве РФ. Осенью этого года в Академии планируется проведение страхового Рандеву по теме «Страхование рисков терроризма в современном мире и глобализация». В Рандеву примут участие видные представители французского страхового рынка, в том числе президент группы SCOR (Париж), представители фирмы Акса-Куртаж и Французской федерации страховых обществ.

Проведение подобного мероприятия в ряду других будет способствовать сближению российского и французского рынков страхования, осознанию

стоящих перед ними общих проблем, дальнейшему развитию позитивных тенденций в страховом секторе.

