

---

№ 5 (83) 2014 год

# ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный  
научно-практический журнал

---

Издание перерегистрировано  
в Федеральной службе  
по надзору в сфере связи,  
информационных технологий  
и массовых коммуникаций:  
ПИ № ФС77–42557  
от 1 ноября 2010 г.

The edition is reregistered  
in the Federal Service  
for communication, informational  
technologies and media control:  
ПИ № ФС77–42557  
of November, 1, 2010.

**Периодичность издания – 6 номеров в год**

**Publication frequency – 6 issues per year**

**Учредитель:  
Финансовый университет**

**Founder:  
Financial University**

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

The journal is oriented towards scientific  
discussion of present-day topics in the sphere  
of *Economics, Finance and Law*

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

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

Журнал включен в систему  
Российского индекса  
научного цитирования (РИНЦ)

The journal is included into the system  
of Russian Science  
Citation Index

Журнал распространяется  
только по подписке.  
Подписной индекс 82140  
в объединенном каталоге  
«Пресса России»

The journal is distributed only  
by subscription  
Subscription index 82140  
in the consolidated catalogue  
«The Press of Russia»

---

№ 5 (83) 2014

# BULLETIN of the FINANCIAL UNIVERSITY

International  
Scientific and Practical Journal

Рукописи представляются  
в редакцию в электронном виде  
(на диске или по электронной почте:  
**fn.jurnaly@yandex.ru**)

Минимальный объем статьи –  
10 тыс. знаков, включая пробелы  
и сноски; оптимальный – 40 тыс. знаков.

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

Более подробно об условиях публикации  
см.: **<http://www.fa.ru>**

Мнение редакции и членов редколлегии  
может не совпадать с точкой зрения авторов  
публикаций

Письменное согласие редакции при  
перепечатке, а также ссылки при цитировании  
на журнал «Вестник Финансового  
университета» обязательны

## МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

*В. АДАМОВ*, ректор Хозяйственной академии  
им. Д. А. Ценова (Болгария);  
*Р. БЕК*, профессор Нью-Йоркской школы права,  
доктор права (США);  
*Д. ВЕБЕР*, директор Амстердамского центра налогового  
права Университета Амстердама, доктор права, профессор  
(Нидерланды);  
*В. ЖИЛЬ*, профессор Университета Париж 1 Пантеон-  
Сорбонна (Франция);  
*Д. ЛАФОРДЖИА*, ректор Университета Саленто (Италия);  
*А. МАЗАРАКИ*, ректор Киевского национального  
торгово-экономического университета (Украина);  
*А. МУЛИНО*, профессор финансовой экономики  
и заместитель декана бизнес-школы Университета  
Борнмута (Великобритания);  
*Н. ОРДУЭЙ*, профессор Гавайского университета (США);  
*Я. ОСТАШЕВСКИ*, декан факультета управления и  
финансов Варшавской школы экономики (Польша);  
*Г. ФЛУГ*, декан экономического факультета Венского  
университета (Австрия);  
*В. САПАТЕРО*, ректор Университета Алькала (Испания);  
*К. ТИТЬЕ*, декан факультета экономики, бизнеса и права  
Университета имени Мартина Лютера Галле-Виттенберг,  
доктор наук, профессор (Германия);  
*Т. ХАЙМЕР*, управляющий декан Франкфуртской школы  
финансов и менеджмента (Германия);  
*С. ХАН*, руководитель департамента экономики  
Блумсбергского университета (США);  
*ЧАН ВЭЙ*, президент Ляонинского университета (Китай)

## РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

*М. А. ЭСКИНДАРОВ* – председатель совета,  
ректор Финансового университета;  
*А. У. АЛЬБЕКОВ*, ректор Ростовского государственного  
экономического университета (РИНХ);  
*Р. Е. АРТЮХИН*, руководитель Федерального казначейства  
(Казначейства России), заведующий кафедрой  
«Финансовое право» Финансового университета;  
*Т. Д. ВАЛОВАЯ*, член Коллегии (министр) по основным  
направлениям интеграции и макроэкономике Евразийской  
экономической комиссии;  
*О. В. ГОЛОСОВ*, главный ученый секретарь Финансового  
университета;  
*В. А. ДМИТРИЕВ*, председатель госкорпорации «Банк  
развития и внешнеэкономической деятельности  
(Внешэкономбанк»);  
*А. В. ДРОЗДОВ*, руководитель Пенсионного фонда  
Российской Федерации;  
*А. Ю. ЖДАНОВ*, член Правления, заместитель  
председателя Правления ОАО «Россельхозбанк»;  
*Г. Б. КЛЕЙНЕР*, член-корреспондент Российской академии  
наук, заместитель директора ЦЭМИ РАН;  
*А. А. ЛИБЕТ*, член Общественной палаты Российской  
Федерации;  
*Д. Е. СОРОКИН*, член-корреспондент Российской  
академии наук, проректор по научной работе Финансового  
университета;  
*М. В. ФЕДОРОВ*, ректор Уральского государственного  
экономического университета (УрГЭУ-СИНХ);  
*А. Г. ХЛОПОНИН*, заместитель Председателя  
Правительства Российской Федерации – полномочный  
представитель Президента Российской Федерации  
в Северо-Кавказском федеральном округе

## РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

*М. А. ФЕДОТОВА* – главный редактор,  
Заслуженный экономист Российской Федерации,  
доктор экономических наук, профессор;  
*И. Я. ЛУКАСЕВИЧ* – заместитель главного редактора,  
доктор экономических наук, профессор;  
*В. И. АВДИЙСКИЙ*, доктор юридических наук, профессор;  
*М. А. АБРАМОВА*, кандидат экономических наук, профессор;  
*В. А. БАРАНОВ*, кандидат юридических наук, доцент;  
*В. И. БАРИЛЕНКО*, доктор экономических наук, профессор;  
*В. Г. ГЕТЬМАН*, доктор экономических наук, профессор;  
*Л. И. ГОНЧАРЕНКО*, доктор экономических наук, профессор;  
*С. А. ИВАНОВА*, доктор юридических наук, профессор;  
*Н. Г. КОНДРАХИНА*, кандидат филологических наук, доцент;  
*Л. Н. КРАСАВИНА*, доктор экономических наук, профессор;  
*О. И. ЛАВРУШИН*, доктор экономических наук, профессор;  
*Е. В. МАРКИНА*, кандидат экономических наук, профессор;  
*М. В. МЕЛЬНИК*, доктор экономических наук, профессор;  
*Н. П. МЕЛЬНИКОВА*, кандидат экономических наук, профессор;  
*М. В. МЕЛЬНИЧУК*, доктор экономических наук, профессор;  
*Л. А. ОРЛАНЮК-МАЛИЦКАЯ*, доктор экономических наук,  
профессор;  
*Б. Б. РУБЦОВ*, доктор экономических наук, профессор;  
*Г. Ф. РУЧКИНА*, доктор юридических наук, профессор;  
*А. Н. РЯХОВСКАЯ*, доктор экономических наук, профессор;  
*В. Н. САЛИН*, кандидат экономических наук, профессор;  
*Т. В. СЕДОВА*, кандидат педагогических наук, доцент;  
*Д. Е. СОРОКИН*, доктор экономических наук, профессор;  
*С. Е. СТЕПАНОВ*, доктор физ.-мат. наук, профессор;  
*А. А. ФАТЬЯНОВ*, доктор юридических наук, профессор;  
*Ю. М. ЦЫГАЛОВ*, доктор экономических наук, доцент;  
*Д. В. ЧИСТОВ*, доктор экономических наук, профессор;  
*И. З. ЯРЫГИНА*, доктор экономических наук, профессор

Manuscripts are to be submitted  
to the editorial office in electronic form  
(on CD or via E-mail:  
**fin.jurnaly@yandex.ru**)

Minimal size of the manuscript:  
10 ths characters, including spaces  
and footnotes; optimal – 40 ths characters.

The editorial makes a mandatory expertise  
(review, scientific and stylistic editing)  
of all the materials to be published in the  
journal

More information on publishing terms  
is at: **<http://www.fa.ru>**

Opinions of editorial staff and editorial board  
may not coincide with those of the  
authors of publications

It is obligatory to get a written  
approval of the editorial on reprint,  
and to make references to the journal  
«Bulletin of the Financial University» if quoting

## **INTERNATIONAL EDITORIAL COUNCIL:**

*V. ADAMOV*, Rector, D. A. Tsenov Academy of Economics (Bulgaria);  
*R. BECK*, Professor, New York Law School (USA)  
*D. WEBER*, Director of the Amsterdam Centre for Tax Law at the University of Amsterdam (Holland);  
*W. GILLES*, Professor, University of Paris 1 Pantheon-Sorbonne (France);  
*D. LAFORGIA*, Rector, University of Salento (Italy);  
*A. MAZARAKI*, Rector, Kyiv National University of Trade and Economics (Ukraine);  
*A. MULLINEUX*, Professor of Financial Economics and Deputy Dean Research, Business School, Bournemouth University (UK);  
*N. ORDWAY*, Professor, University of Hawaii (USA);  
*J. OSTASZEWSKI*, Dean, Management and Finance Faculty, Warsaw School of Economics (Poland);  
*G. PFLUG*, Dean, Faculty of Economics, Vienna University (Austria);  
*V. ZAPATERO*, Rector, University of Alcala (Spain);  
*C. TIETJE*, Dean, Faculty of Economics, Business and Law, Martin Luther University Halle-Wittenberg (Germany);  
*T. HEIMER*, Managing Dean, Frankfurt School of Finance and Management / University (Germany);  
*S. KHAN*, Head, Department of Economics, Bloomsburg University (USA);  
*CHENG WEI*, President, Liaoning University (China).

---

## **EDITORIAL BOARD:**

*M. A. ESKINDAROV* – Chairman of the Board, Rector, Financial University;  
*A. U. ALBEKOV*, Rector, Rostov State University of Economics (RINKH);  
*R. E. ARTUKHIN*, Head of the Russian Federal Treasury, Head of the Chair «Financial Law», Financial University;  
*T. D. VALOVAYA*, Member of Ministry Board (Minister) for Principle Directions of Integration and Macroeconomics, Eurasian Economic Committee;  
*O. V. GOLOSOV*, Chief Academic Secretary, Financial University;  
*V. A. DMITRIEV*, Chairman, State Corporation «Bank for Development and Foreign Economic Affairs (Vnesheconombank)»;  
*A. V. DROZDOV*, Head, Pension Fund of the Russian Federation;  
*A. YU. ZHDANOV*, Member of the Board, Deputy of Chairman of the Board, OJSC «Rosselkhozbank»;  
*G. B. KLEINER*, Corresponding Member of Russian Academy of Sciences, Deputy Director, Russian Academy of Sciences Central Economics and Mathematics Institute;  
*A. A. LIBET*, Member of the Public Chamber of the Russian Federation;  
*D. E. SOROKIN*, Doktor of Economics, Full Professor, RAS Corresp. Member of Russian Academy of Sciences;  
*M. V. FYODOROV*, Rector, Ural State University of Economics;  
*A. G. KHLOPONIN*, Vice Premier, the President's Plenipotentiary Representative in the North Caucasus Federal District

## **EDITORIAL STAFF:**

*M. A. FEDOTOVA* – Editor-in-Chief, Honored Economist of the Russian Federation, PhD in Economics, Professor;  
*I. YA. LUKASEVICH* – Deputy Editor-in-Chief, PhD in Economics, Professor;  
*V. I. AVDIYSKY*, PhD in Law, Professor;  
*M. A. ABRAMOVA*, Candidate of Science in Economics, Professor;  
*V. A. BARANOV*, Candidate of Science in Law, Docent;  
*V. I. BARILENKO*, PhD in Economics, Professor;  
*V. G. GETIMAN*, PhD in Economics, Professor;  
*L. I. GONCHARENKO*, PhD in Economics, Professor;  
*S. A. IVANOVA*, PhD in Law, Professor;  
*N. G. KONDRAKHINA*, Candidate of Science in Philology, Docent;  
*L. N. KRASAVINA*, PhD in Economics, Professor;  
*O. I. LAVROUSHIN*, PhD in Economics, Professor;  
*E. V. MARKINA*, Candidate of Science in Economics, Professor;  
*M. V. MELNIK*, PhD in Economics, Professor;  
*N. P. MELNIKOVA*, Candidate of Science in Economics, Professor;  
*M. V. MELNICHUK*, PhD in Economics, Professor;  
*L. A. ORLANYUK-MALITSKAYA*, PhD in Economics, Professor;  
*B. B. RUBTSOV*, PhD in Economics, Professor;  
*G. F. RUCHKINA*, PhD in Law, Professor;  
*A. N. RYAHOVSKAYA*, PhD in Economics, Professor;  
*V. N. SALIN*, Candidate of Science in Economics, Professor;  
*T. V. SEDOVA*, Candidate of Science in Pedagogics, Docent;  
*D. E. SOROKIN*, PhD in Economics, Professor;  
*S. E. STEPANOV*, PhD in Mathematics and Physics, Professor;  
*A. A. FATIANOV*, PhD in Law, Professor;  
*YU. M. TSYGALOV*, PhD in Economics, Docent;  
*D. V. CHISTOV*, PhD in Economics, Professor;  
*I. Z. YARIGINA*, PhD in Economics, Professor

# СОДЕРЖАНИЕ

## АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

<b>Д.Е. Сорокин</b> Оптимистический сценарий развития российской экономики.....	6
<b>Н.М. Абдикеев</b> Экономика, основанная на знаниях, и инновационное развитие .....	16

## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

<b>А. К. Соловьев</b> Пенсионная реформа в России – новый этап ( <b>Н.В. Отозвана 06.08.2018</b> ).....	27
<b>И.Я. Лукасевич, Н.В. Кузнецов</b> Финансирование программы развития электроэнергетики Российской Федерации в условиях внешнеполитической и экономической нестабильности.....	37
<b>Г.И. Шепелин</b> Развитие рынка электронного страхования .....	46

## ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

<b>М.А. Абрамова, М.В. Мамута</b> «Shadow Banking» в России: факторы распространения, возможности регулирования .....	55
<b>Е.А. Звонова</b> Возможности формирования механизмов перехода к валютно-финансовому союзу стран БРИКС.....	63
<b>В.Ф. Шаров, А.К. Караев</b> Устойчивость бюджетной системы и проблемы восстановления роста экономики России .....	73
<b>Э.С. Самарина</b> Актуальные вопросы применения различных методов трансфертного ценообразования.....	84

## МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

<b>Оун О'Лири</b> Ирландия и ЕС: экономическая интеграция, экономическая трансформация .....	93
<b>П.В. Трощинский, Ч. Чжучен</b> Современное право и финансово-банковский сектор Китайской Республики на Тайване.....	99
<b>Г.С. Якубовский</b> Топливо-энергетический комплекс Испании: тенденции развития, основные проблемы и пути их решения .....	106
<b>Ж. Вытев</b> Динамика и структурные изменения банковских кредитов и депозитов домохозяйств в Республике Болгария .....	118

## ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

<b>В.М. Гончаренко, И.Е. Денежкина, В.Ю. Попов, А.Б. Шаповал</b> О роли математики в современной экономической науке .....	131
---	-----

## ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

<b>А.М. Хармат</b> Современные методы и инструменты регулирования рисков проектного финансирования.....	137
<b>Г.Т. Дараселия</b> Ипотечное страхование как инструмент повышения доступности ипотеки .....	144
Международный финансово-экономический форум.....	148

# CONTENTS

## TOPICAL ISSUE

**D.E. Sorokin**  
An Optimistic Scenario of the Russian Economy Development..... 6

**N.M. Abdikeev**  
Knowledge-Based Economy and Innovative Development.....16

## ECONOMY AND ECONOMIC MANAGEMENT

**A.K. Solovyev**  
A New Stage of Pension Reform in Russia: Increasing Private Pensions.....27

**I. Ya. Lukasevich, N. V. Kuznetsov**  
Financing the Russian Federation Program of the Electric Power Industry  
Development under Condition of Foreign Policy and Economic Instability.....37

**G.I. Shepelin**  
Current Trends in Development of the Electronic Insurance Market.....46

## FINANCE, MONEY CIRCULATION AND CREDIT

**M.A. Abramova, M. V. Mamuta**  
Shadow Banking in Russia: Factors of Propagation, Possibilities of Regulation.....55

**Ye.A. Zvonova**  
Formation of Mechanisms to Enable Transition to the BRICS Monetary Union.....63

**V.F. Sharov, A.K. Karaev**  
The Budget System Sustainability and the Problem  
of Restoring Economic Growth in Russia .....73

**E.S. Samarina**  
The Use of Different methods of Transfer Pricing: Matters of Current Interest .....84

## WORLD ECONOMY

**E.O'Leary**  
Ireland and the European Union: Economic Integration,  
Economic Transformation .....93

**P.V. Troshchinsky, Z. Zhucheng**  
Modern Law and Financial-Banking Sector  
of The Republic of China in Taiwan.....99

**G.S. Yakubovsky**  
Spanish Energy Sector: Trends, Main Problems and Solutions..... 106

**Zh. Vatev**  
Banking Loans and Household Deposits in the Republic of Bulgaria:  
Dynamics and Structural Transformations..... 118

## PROBLEMS AND JUDGMENTS

**V.M. Goncharenko, Irina Ye. Denezhkina, V. Yu. Popov, A.B. Shapoval**  
The Role of Mathematics in Modern Economic Sciences..... 131

## PUBLICATIONS OF YOUNG SCIENTISTS

**A.M. Harmath**  
Modern Methods and Tools for Regulation of Project Finance Risks..... 137

**G.T. Daraseliya**  
Mortgage Insurance as a Tool to Make Mortgages more Affordable ..... 144

The International Economic and Financial Forum ..... 148

## ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный  
научно-практический журнал  
№ 5 (83) 2014

Подписка в редакции  
по тел./факс: (499) 943-99-29

Главный редактор –

**М. А. Федотова**

Заведующий редакцией  
научных журналов –

**В. А. Шадрин**

Выпускающий редактор –

**Л. И. Корнеева**

Корректор – **Е. В. Маурина**

Переводчики – **Е. А. Орлова,**

**В. М. Осипова**

Верстка – **С. М. Ветров**

### Адрес редакции:

125993, Москва, ГСП-3,

Ленинградский пр-т,  
51/3, к. 105

Тел.: **8 (499) 943 9929**

E-mail: [fin.jurnaly@yandex.ru](mailto:fin.jurnaly@yandex.ru)

<http://www.fa.ru>

Подписано в печать 14.11.2014

Формат 60 x 84 1/8.

Объем 17,4 п. л.

Заказ № 600. Тираж: 212 экз.

Отпечатано в ООП

Издательства

Финансового университета

(Ленинградский пр-т, д. 51)

© Финансовый университет

Subscription in editorial office

tel./fax: (499) 943-99-29

Editor-in-Chief –

**M. A. Fedotova**

Head of Scientific Journals

Editorial Department –

**V.A. Shadrin**

Managing editor –

**L. I. Korneeva**

Proofreader – **Ye.V. Maurina**

Translators – **E. A. Orlova,**

**V. M. Osipova**

Design, make up – **S. M. Vetrov**

### Editorial address:

51/3, Leningradsky prospect,

office 105

Moscow, 125993

tel.: **+7 (499) 943 9929**

E-mail: [fin.jurnaly@yandex.ru](mailto:fin.jurnaly@yandex.ru)

<http://www.fa.ru>

Signed for press on 14.11.2014

Format – 60 x 84 1/8.

Size 17,4 printer sheets.

Order № 600

Circulation: 212 copies

Printed by Publishing House

of the Financial University

(51, Leningradsky prospekt)

© Financial University



## АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

УДК 338(045)(470+571)

# ОПТИМИСТИЧЕСКИЙ СЦЕНАРИЙ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

**СОРОКИН ДМИТРИЙ ЕВГЕНЬЕВИЧ**

*доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАН,  
проректор по научной работе, Финансовый университет, Москва, Россия*

**E-mail:** ds@inecon.ru

### АННОТАЦИЯ

Российская экономика с 2010 г. характеризуется развитием стагнационных тенденций. Среднесрочные сценарии, предлагаемые Минэкономразвития России, смещаются в сторону пессимистических вариантов. В этих условиях важно понять причину того, почему принимаемые меры не дают позитивных результатов. Предлагаемая статья обосновывает условия, при которых возможна реализация оптимистического сценария.

**Ключевые слова:** прогноз социально-экономического развития; производительность труда; инвестиционная активность; экономическая политика.

## AN OPTIMISTIC SCENARIO OF THE RUSSIAN ECONOMY DEVELOPMENT

**DMITRY E. SOROKIN**

*Doktor of Economics, Full Professor, Corresponding Member of Russian Academy of Sciences,  
Vice – Rector for Research, the Financial University, Moscow, Russia*

**E-mail:** ds@inecon.ru

### ABSTRACT

Since 2010, the Russian economy has been characterized by the development of stagnation tendencies. Medium-term scenarios proposed by the Economic Development Ministry of Russia are shifting towards pessimistic options. In this situation it is important to understand the reason why the measures taken do not give positive results. The paper substantiates the conditions that make possible implementation of an optimistic scenario.

**Keywords:** socio-economic forecast; labor productivity; investment activity; economic policy.

**В** последние годы общая направленность экспертных оценок относительно социально-экономических перспектив российской экономики постоянно смещалась в сторону все большего пессимизма. Это убеждение усиливалось по мере накопления прогнозных и фактических значений темпов экономического роста (*табл. 1*).

Постепенно становилось ясно, что снижение темпов носит не конъюнктурный характер, а складывается в устойчивую

тенденцию, обусловленную прежде всего внутренними причинами.

Главным источником устойчивого экономического роста является рост производства в реальном секторе экономики. Рост производства может происходить:

1) за счет вовлечения дополнительного числа занятых работников, сопровождаемого адекватным увеличением используемых материальных ресурсов, — это экстенсивный тип экономического роста;

Таблица 1

**Прирост ВВП, % к предшествующему году**

Годы	2010	2011	2012	2013
Прогнозы Минэкономразвития России (базовый вариант) *	3,1	4,2	3,5	3,6
Фактический	4,5	4,3	3,4	1,3

\* Прогноз от декабря предшествующего года

Источники: здесь и далее, если не указано иное, использованы данные прогнозов Минэкономразвития России и Росстата или расчеты на основе этих данных.

2) путем более эффективного использования имеющихся ресурсов, выражающегося как в снижении трудовых и материальных затрат на единицу полезного эффекта производимой продукции, так и в выводе на рынок принципиально новых конкурентоспособных товаров — интенсивный тип экономического роста, опирающийся на рост производительности труда и совершенствование технологической базы.

В 2010–2013 гг. среднегодовой темп прироста числа занятых в экономике был в 2,5 раза меньше, чем в 1999–2008 гг. (0,75% против 1,9%). Согласно сентябрьскому (2014 г.) прогнозу Минэкономразвития численность занятых в 2017–2017 гг. будет сокращаться со среднегодовым темпом от 0,1 до 0,2%. В этих условиях производительность труда, по существу, становится единственным фактором экономического роста.

Однако среднегодовые темпы прироста производительности труда в 2010–2013 гг. сократились по сравнению с периодом 1999–2008 гг. почти в 2 раза (с 5,2 до 2,9%). При этом, судя по данным, приводимым высшим политическим руководством страны, этот показатель находится на крайне низком уровне<sup>1</sup>. Отсюда понятно, почему в основных направлениях деятельности Правительства Российской Федерации до 2018 г. отмечается: «Совокупность сложившихся вызовов и условий экономического развития определяет в качестве основной цели повышение конкурентоспособности российской

экономики на основе интенсивного роста производительности труда». По сути, происходит возвращение к постановке задач тридцатилетней давности<sup>2</sup>.

Рост производительности труда в первую очередь определяется организационно-технологическими факторами. Не затрагивая организационную сторону дела (ее качество зависит прежде всего от квалификации управляющих), сосредоточимся на технологическом состоянии экономики. Последнее формируется в отраслях машиностроения. Вместе с темп в ходе кризиса 1990-х гг. эти производства подверглись фактическому разрушению. Объем выпуска машин и оборудования сократился на 2/3 уровня 1991 г. При этом сборка металлорежущих станков сократилась почти в 9 раз, в том числе с числовым программным управлением (ЧПУ) — в 125 раз, кузнечно-прессовых машин — в 19 раз (с ЧПУ — в 77 раз), автоматических и полуавтоматических линий для машиностроения и металлообработки — почти в 16 раз. Одновременно происходило качественное ухудшение технологической базы. В экономической литературе отмечается, что в этот период доля наукоемкого сектора в общем объеме промышленного производства в 1990-е гг. сократилась в 2 раза [1], было утрачено более 40% запаса технологий и до 90% проектно-конструкторских организаций [2]. В ходе последующего

<sup>1</sup> Путин В.В. Выступление в Государственной Думе Федерального собрания РФ 11 апреля 2012 г. URL: [russia-today.ru/article.php?i=394](http://russia-today.ru/article.php?i=394) (дата обращения: 15.11.2013).

<sup>2</sup> См.: Отчет ЦК КПСС и очередные задачи партии в области внутренней и внешней политики партии // Материалы XXV съезда КПСС. М.: Политиздат, 1976. С. 43–44.

Среднегодовые темпы прироста\*\*, %

Темпы прироста	Фактический прирост		Прогноз (сентябрь 2014 г.)			
	1999–2008	2010–2013	2014–2017		2010–2017	
			базовый	умеренно-оптимистический	базовый	умеренно-оптимистический
Инвестиции в основной капитал	12,1	5,9	1,0	3,9	3,5	4,9
Производство машин и оборудования	9,0*	6,4	1,0	3,2	3,7	4,8
Производительность труда	5,2**	2,9	2,0	3,0	2,5	3,0
ВВП	6,9	3,4	1,7	2,9	2,6	3,1

\* 2000–2008 гг. \*\* 2001–2008 гг.

Исключением является умеренно-оптимистический вариант на 2014–2017 гг. по показателю производительности труда, несколько превышающий темп 2010–2013 гг. Однако в посткризисном периоде (2010–2017 гг.) этот показатель оказывается в 1,7 раза меньше, чем в период 2001–2008 гг.

восстановительного роста объем производства машин и оборудования увеличивался крайне неравномерно. В результате по итогам 2008 г. изготовление машин и оборудования составляло менее 2/3 (63,6%) уровня 1991 г. В том числе производство металлорежущих станков — чуть более 7% (с ЧПУ — 3,4%), кузнечно-прессовых машин — 11,5% (с ЧПУ — 15,5%), автоматических и полуавтоматических линий для машиностроения и металлообработки — 1,3% к уровню 1991 г.

Последующий кризис (2009 г.) наиболее сильно сказался именно на этой отрасли (падение составило треть от достигнутых объемов). Восстановление шло, во-первых, с замедлением темпов прироста и, во-вторых, в 2013 г. вновь сократилось производство. В результате объемы производства оказались ниже уровня 2008 г. (53,7% к уровню 1991 г.).

Следствием стало физическое и моральное старение технологической базы экономики. Согласно данным Минэкономразвития России, в реальном секторе экономики возраст почти 80% технологического оборудования — от 16 до 35 лет; в числе прочего в машиностроении более половины — свыше 25 лет. Понятно, что обеспечивать

высокие темпы роста производительности труда, производить конкурентоспособную продукцию на такой технологической основе, как минимум, крайне затруднительно, и организационные факторы роста могут дать лишь ограниченные результаты.

Изменить сложившуюся ситуацию возможно только через масштабное обновление (модернизацию) технологической базы экономики, что требует масштабных инвестиций. Однако в период 2000–2013 гг. доля инвестиций в производство машин и оборудования колебалась в пределах 0,5–0,9% общего объема инвестиций в основной капитал. Тем не менее в период восстановительного роста 1999–2008 гг. низкая доля инвестиций в машиностроение отчасти компенсировалась высокими темпами прироста общего объема инвестиций в основной капитал, составлявшими в среднегодовом исчислении 12,1%. Но в 2010–2013 гг. этот показатель снизился более чем в 2 раза, до 5,9%, при этом в 2013 г. физический объем инвестиций сократился по отношению к предшествующему году. Именно в этом заключается главная материальная причина замедления темпов экономического роста страны.



Вместе с тем создается впечатление, что экономические власти смирились со сложившейся ситуацией и не видят возможностей ее позитивного изменения. Иначе чем объяснить, что, начиная с сентября 2013 г., впервые за всю историю подготовки такого рода документов в качестве базовых вариантов среднесрочных прогнозов выбираются так называемые консервативные (по существу инерционные) варианты, предусматривающие дальнейшее снижение ключевых параметров экономического роста. При этом такое снижение в сопоставимые периоды предусматривается даже в случае реализации умеренно-оптимистического варианта прогноза (табл. 2).

Конечно, можно отметить, что среднегодовой прирост валового внутреннего продукта (ВВП) России в 2010–2013 гг. в объеме 3,4% был в 1,5 раза выше аналогичного показателя США и более чем в 5 раз — Европейского союза. Однако планируемый на 2014–2017 гг. прирост в размере 2,1% хотя и выше базового прогноза по ЕС, но только в 1,5 раза, и в 1,4 раза ниже прогнозируемых темпов по США. При этом предсказывается, что рост ВВП Китая будет опережать российский более чем в 3 раза. Это означает, что в предстоящий среднесрочный период Минэкономразвития ожидает изменения соотношения экономических сил с основными геополитическими конкурентами не в пользу России. Следует учитывать также сохраняющуюся неопределенность в трендах развития мировой экономики и обострение внешнеполитической напряженности, которые не исключают негативных для России изменений внешнеэкономической среды, способных в определенных случаях нанести заметный ущерб национальной экономике.

Однако даже в условиях стабильности внешнеэкономической обстановки прогнозируемые темпы чреваты серьезными негативными стратегическими последствиями для страны.

В утвержденных 31 января 2013 г. Основных направлениях деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 г. отмечается: «В предстоящий среднесрочный период необходимо обеспечить

выход на траекторию устойчивого экономического роста на уровне не менее 5%. ... Без реализации активной и целенаправленной экономической политики темпы экономического роста снизятся в 1,5–2 раза (до 2–3% в год). Это критически мало. При такой динамике ВВП не удастся сбалансировать экономические и социальные составляющие развития страны».

Базовый прогноз (с учетом итогов 2013 г.), представленный в сентябре 2014 г., предполагает, что в 2013–2017 гг. среднегодовой темп прироста ВВП составит лишь 1,7%, а умеренно-оптимистический — 2,5%. Таким образом, экономика, образно говоря, «заступает за красную черту», где начинается разбалансировка социально-экономических составляющих развития страны. Так, согласно базовому варианту прогноза, среднегодовые темпы прироста реально располагаемых денежных доходов населения в 2014–2017 гг. окажутся в 2 раза ниже (в умеренно-оптимистическом — в 1,3 раза), чем в 2010–2013 гг.<sup>3</sup> Исходя из приведенных данных, умеренно-оптимистический сценарий правильнее назвать пессимистическим, а базовый — критическим.

В сложившейся ситуации у экономической политики не может быть более важной задачи, чем перелом сложившихся негативных тенденций. *Необходим прогноз, обеспечивающий условия, при которых будет обеспечиваться устойчивость социально-экономического развития страны в стратегической перспективе даже при неблагоприятном воздействии внешних факторов.*

*Исходным условием для осуществления такого перелома является решительный отказ экономических властей от пессимистических сценариев.* Как можно ожидать роста инвестиционной активности субъектов хозяйствования, если бизнесмены, принимающие решения о реализации тех или иных инвестиционных проектов, считают, что согласно базовому варианту прогноза на 2014–2016 гг. (сентябрь, 2013 г.) «в видовой структуре инвестиций в 2013 г. вероятно сокращение доли инвестиций

<sup>3</sup> По предварительным данным Росстата, за первое полугодие 2014 г. реально располагаемые денежные доходы практически остались на уровне соответствующего периода 2013 г. (100,1 %).

в машины и оборудование, что соответствует снижению спроса на продукцию машиностроения», и что «прогнозируемый низкий спрос на машины и оборудование приведет к дальнейшему снижению доли этой группы в структуре инвестиций»?<sup>4</sup> А базовый сценарий в 2014–2017 гг. предполагает «сохранение инерционных трендов, сложившихся в последний период, консервативную инвестиционную политику частных компаний, ограниченные расходы на развитие компаний инфраструктурного сектора, при стагнации государственного спроса»... Видимо, поэтому авторы прогноза, справедливо называя предлагаемую ими инвестиционную траекторию «стагнационной», объясняют ее «ростом недоверия бизнеса». Это — типичный случай самореализующегося прогноза.

Материальным условием реализации оптимистического сценария является перелом тенденции снижения инвестиционной, а по сути предпринимательской, активности субъектов хозяйствования, обеспечение ее направленности на обновление (модернизацию) организационно-технологической базы производства в целях повышения его эффективности при производстве конкурентоспособной продукции. Понимание этого существует и в профессиональной среде, и у экономических властей. Проблема заключается в том, какие механизмы (стимулы, рычаги) следует использовать для осуществления такого перелома.

Известно, что движущей силой реального экономического роста в рыночной экономике является конкуренция<sup>5</sup>. Главным же

субъектом роста является шумпетерианский предприниматель-новатор, «перетягивающий» на себя финансовые ресурсы в целях создания новых более эффективных технологий. Соответственно создание благоприятного экономического климата для таких предпринимателей требует устранения излишних административных барьеров, эффективной защиты прав собственности, недопущения монополизации рынков, удешевления и упрощения доступа к финансовым ресурсам. Именно на эти мероприятия и была нацелена политика экономических властей с начала 2000-х гг.

*В принятой в 2001 г. Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (до 2004 г.) декларировалось: «Дерегулирование экономики, гарантии прав собственности и равных условий конкуренции должны стать основными мотивами экономической политики. В российской экономике нерыночные сигналы играют существенную роль. Решением этой проблемы призвана стать дальнейшая приватизация в сочетании с последовательным применением антимонопольного законодательства».*

В последующих документах такого рода эти положения превратились в клише, повторяемые как заклинания. Так, в Прогнозах социально-экономического развития Российской Федерации на 2011–2013; 2012–2014; 2013–2016 гг. дословно воспроизводятся следующие установки:

- значительное увеличение темпов приватизации в целях последовательного сокращения государственного сектора экономики;
- развитие механизмов защиты прав собственности акционеров и инвесторов;
- совершенствование нормативных правовых актов в сфере законодательства о несостоятельности (банкротстве);
- улучшение конкурентной среды;
- совершенствование антимонопольного регулирования;
- совершенствование регулирования субъектов естественных монополий.

<sup>4</sup> Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2014 г. и на плановый период 2015 и 2016 гг. (разработан Минэкономразвития России). URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_152459/?frame=15](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_152459/?frame=15) (дата обращения: 15.05.2014).

<sup>5</sup> Об этом писал еще К. Маркс: «...Капиталист, применяющий улучшенный способ производства, присваивает в виде прибавочного труда большую часть рабочего дня, чем остальные капиталисты той же самой отрасли производства. ...Этот самый закон в качестве принудительного закона конкуренции заставляет соперников нашего капиталиста ввести у себя новый метод производства». URL: <http://www.revachiv.narod.ru/marxeng/oeuvre.html> (дата обращения: 15.05.2014). При этом К. Маркс ссылается на общеизвестность этого процесса, цитируя издание 1720 г.: «...всякое изобретение, инструмент или машина, позволяющее обходиться с меньшим количеством рук и, следовательно, производить дешевле, вызывает у других своего рода необходимость и соревнование или в использовании такого же изобретения, инструмента или машины, или же в изобретении чего-либо подобного, так, чтобы все находилось в равных условиях и никто не мог продавать дешевле своего соседа». (The Advantages of East-India Trade to England. London, 1720, p. 67).

В тех же прогнозах последовательно декларировалась необходимость ужесточения бюджетной политики через снижение государственных расходов для обеспечения бездефицитности бюджета.

Тем не менее реальная экономическая динамика, как видно из вышеприведенной статистики, продолжала ухудшаться, это свидетельствовало о том, что проводимые мероприятия не привели к созданию критической массы шумпетерианских предпринимателей-новаторов. Более того, сами авторы этих установок перестают верить в их эффективность и воспроизводят их лишь в качестве обязательного ритуала, призванного засвидетельствовать их идеологическую приверженность курсу на развитие рыночных механизмов. Иначе чем объяснить факт, что, декларируя вышеприведенные формулы, одновременно прогнозируется дальнейшее ухудшение экономической ситуации? Одним из последних примеров может служить разработанный Минэкономразвития России и утвержденный Правительством РФ<sup>6</sup> план мероприятий по обеспечению повышения производительности труда, создания и модернизации высокопроизводительных рабочих мест на период до 2018 г. Планом, в частности, предусмотрено: стимулирование инвестиций для обновления и модернизации производства, технологического обновления и замены устаревших рабочих мест; создание условий для профессионального развития работников и повышения мобильности трудовых ресурсов; меры по повышению производительности труда в компаниях с государственным участием и т.п. Однако запланированные темпы прироста производительности труда взяты из базового (пессимистического) сценария на 2014–2017 гг., а среднегодовой темп прироста, предусмотренный планом на 2014–2018 гг., оказывается ниже, чем в базовом сценарии до 2017 г. (2,4 против 2,6%). И это при том, что еще в базовом варианте прогноза на период 2014–2016 гг., где предполагаемые темпы

роста производительности труда (3,6% в год) существенно превышали ныне прогнозируемые на те же годы, отмечалось, что этот темп «не позволяет значительно сократить разрыв с развитыми странами по уровню производительности труда». Получается, что мероприятия плана рассчитаны на реализацию наихудшего сценария<sup>7</sup>.

Тем не менее все эти факты не являются свидетельством неверности теоретической концепции, положенной в основу проводимой экономической политики. Просто необходимо помнить, что теоретические концепции любой науки оперируют абстракциями и сформулированные в них закономерности проявляются в «чистом» виде лишь при соблюдении «прочих равных условий». В реальной жизни таких «равных условий», как правило, не бывает. Для того чтобы теоретические построения превратились в прикладные инструменты экономической политики, необходимо соотносить их с реально сложившейся внутренней и внешней социально-экономической и политической ситуацией. Известно, к каким негативным последствиям для страны привела борьба за «чистоту теории» в период так называемого социалистического (коммунистического) строительства, игнорирующая экономическую реальность. Стоит ли сегодня повторять, по существу, ту же ошибку с неизбежностью тех же последствий, борясь уже за «чистоту рыночных принципов»? В умении соединять стратегические цели, диктуемые объективными закономерностями общественной эволюции, с условиями их достижения, предписанные конкретно сложившейся ситуацией, и состоит искусство экономической политики, которая в каждый данный момент может не совпадать с теоретическими постулатами и даже видимо «противоречить» им, сохраняя, тем не менее, научно обусловленный вектор движения. И потому не стоит теоретикам экономической науки брать на себя функции экономических

<sup>6</sup> План мероприятий по обеспечению повышения производительности труда, создания и модернизации высокопроизводительных рабочих мест. Распоряжение Правительства РФ от 09.07.2014 N 1250-р.

<sup>7</sup> Приводимые в плане довольно высокие темпы роста производительности труда по крупным и средним предприятиям обрабатывающей промышленности, в том числе по авиационной и судостроительной промышленности, не могут быть оценены ввиду отсутствия соответствующих данных за предыдущие периоды.

политиков, помня, что это иная область профессиональной деятельности. Способность к приращению объективного знания об окружающем мире и умение на основе этого знания выстроить теоретически непротиворечивые представления (концепции) их возможного применения характеризуют профессионализм ученого. Профессионализм же политика выражается в умении сообразовывать теоретические конструкции со временем, местом и обстоятельствами.

В этой связи, обращаясь к российским реалиям, полезно задаться следующими вопросами.

1. Располагают ли сегодня российские предприниматели и негосударственные финансовые институты ресурсами для решения масштабных задач коренного технологического перевооружения национальной экономики?

2. Насколько реально получить ресурсы для создания конкурентоспособной технологической базы из зарубежных источников?

3. Располагает ли сегодня российская экономика той критической массой предпринимателей-новаторов, которые готовы обеспечить соответствующее перенаправление финансовых потоков?

Последнее заставляет напомнить, что лидеры современного российского предпринимательства выросли не из конкуренции за рынки через нахождение организационно-технологических новшеств, а из конкуренции за раздел и передел собственности, требующей совсем иных умений. В силу этих объективных обстоятельств напрасно ожидать от них поведения, характеризующего шумпетерианских предпринимателей-новаторов. Безусловно, соответствующие изменения институциональной среды будут способствовать появлению тех предпринимателей, чей талант будет направлен на необходимые преобразования. Однако для такого рода изменений недостаточно принятия самых совершенных, с точки зрения потребностей эффективных рыночных механизмов, законов и иных нормативных актов. Еще Д. Норт отмечал ошибочность представлений, «что жизнь и экономические

процессы подчиняются писаным законам и правам собственности». Однако даже в самых развитых экономиках формальные правила составляют небольшую (хотя и очень важную) часть той совокупности ограничений, которые формируют стоящие перед нами ситуации выбора. Наше поведение в огромной степени определяется неписаными кодексами, нормами и условностями» [3]. Юристы называют это явление расхождением между правом и правоприменительной практикой. Преодоление этого расхождения требует изменений в общественном сознании, которые происходят достаточно медленно. И здесь возникает самый главный вопрос: *располагает ли Россия тем ресурсом времени, который требуется для такого рода изменений? Сложившийся ныне вектор экономической динамики и геополитическая обстановка дают однозначно отрицательный ответ*<sup>8</sup>.

Значит ли это, что оптимистический сценарий в принципе не реализуем?

Решительно нет.

Необходимо и дальше последовательно и настойчиво осуществлять институциональные меры, способствующие появлению и накоплению критической массы шумпетерианских предпринимателей-новаторов<sup>9</sup>. Вместе с тем следует понимать, что эти меры в нынешней российской социально-экономической реальности, *безусловно, необходимы, но недостаточны* для перехода к траектории устойчивого экономического роста *в отведенные стране сроки*. Они должны быть дополнены комплексом мероприятий, способных «заполнить временную яму» между необходимостью немедленного перелома стагнационных тенденций и временем, когда эту функцию сможет взять на себя новое поколение российских предпринимателей.

<sup>8</sup> В каком-то смысле к нынешней ситуации применим тезис, высказанный более 80 лет назад: «Мы отстали от передовых стран на 50–100 лет. Мы должны пробежать это расстояние в 10 лет. Либо мы сделаем это, либо нас сомнут» (Сталин И.В. О задачах хозяйственников. Речь на первой Всесоюзной конференции работников социалистической промышленности 4 февраля 1931 г. Соч. Т. 13. М.: Госполитиздат, 1951. С. 39).

<sup>9</sup> О содержательности, последовательности осуществления и сопряжения их с конкретно складывающейся ситуацией можно и нужно дискутировать.

Ресурсами (материальными, финансовыми и организационными), необходимыми для масштабного модернизационного прорыва, сегодня обладает только государство. Отсюда постоянное обращение к этому источнику со стороны не только части экспортного сообщества, но и экономических властей. В Прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации на 2012 г. и плановый период 2013–2014 гг. (сентябрь, 2011 г.) читаем: «Развитие российской экономики в период реформ показывает, что либеральные, чисто рыночные механизмы не приводят к быстрому развитию высокотехнологичных производств. Дефицит финансовых и технологических ресурсов, недостаточное развитие транспортной и энергетической инфраструктуры, а также нехватка квалифицированных кадров препятствуют масштабному переходу к инновационному, социально-ориентированному типу развития. Такое положение требует активизации государственного вмешательства в экономику страны и проведения комплексной политики модернизации». В государственной программе «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности» констатируется: «В начале 2000-х гг. стало очевидно, что без участия государства в решении ключевых задач инфраструктурного, инвестиционного и инновационного характера промышленность не сможет выйти на необходимый уровень конкурентоспособности. Необходимо выработать государственную промышленную политику, определяющую национальные цели и приоритеты в сфере промышленности, сформировать стратегии развития отраслей промышленности и инструменты их реализации»<sup>10</sup>.

В свою очередь, такой инвестиционный маневр требует:

- определения приоритетных направлений государственного инвестирования на основе инвентаризации имеющегося научно-промышленного потенциала;

- стратегического планирования (а не просто прогнозирования) с жесткой ответственностью исполнителей;

- мобилизации имеющихся в распоряжении государства активов для реализации принятых планов.

Вместе с тем, как видно из вышеприведенных прогнозов Минэкономразвития России, осуществление такого маневра сдерживалось продолжением политики сокращения инвестиционной активности государства, в том числе через ограничение расходов государственных финансовых ресурсов.

Объяснение такой противоречивости может быть двояким.

Во-первых, активизация инвестиционной активности государства требует отказа от трех «священных коров» либерализации предпринимательской деятельности:

- 1) жестких бюджетных ограничений;
- 2) недопустимости бюджетного дефицита;
- 3) масштабной приватизации государственных активов.

Во-вторых, инвестиционная активность государства несет в себе определенные риски. Оппоненты этих мер справедливо указывают, во-первых, что государство при прочих равных условиях «плохой предприниматель» по сравнению с частным. В-третьих, существует опасность неверного определения приоритетов структурных преобразований, ведущая к растрате ресурсов. В-четвертых, инвестиционная активность государства чревата всплеском инфляционных тенденций. В-пятых, в России мы имеем «неэффективное государство».

Соглашаясь в принципе с приведенными доводами, необходимо отметить такие моменты.

Во-первых, тезис о государстве как «плохом предпринимателе» в нынешних российских реалиях сталкивается с ситуацией отсутствия критической массы «хороших» предпринимателей, по крайней мере, в сфере, которая связана с технологическими преобразованиями<sup>11</sup> («за неимением гербовой, пишут на простой»).

<sup>10</sup> Государственная программа утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 30.01.13. № 91-р «Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности». URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_141562/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_141562/).

<sup>11</sup> История с Ё-мобилем — одно из подтверждений этого тезиса. URL: <http://eomobile.ru/> (дата обращения: 11.05. 2014).

Во-вторых, современная наука знает способы минимизации рисков, возникающих при определении приоритетов научно-технологического развития. Сохраняющиеся риски ошибок существенно меньше рисков, возникающих при отказе от такого определения.

В-третьих, соглашаясь с тезисом об инфляционных рисках, следует иметь в виду, что известны механизмы минимизации этих рисков и при этом последние, как минимум, не превышают риски, возникающие вследствие дефицита инвестиционных ресурсов, порожденного ограничением госрасходов. Кажется, это начинают понимать, по крайней мере на вербальном уровне, и экономические власти. В Прогнозах на 2012–2015 гг. (сентябрь, 2012 г.) и на 2014–2016 гг. (сентябрь, 2013 г.) декларируется «поддержание устойчивости бюджетной системы за счет введения бюджетного правила и ограничения в рамках его уровня расходов федерального бюджета». При этом в прогнозе на 2014–2016 гг. устанавливается, что «денежная политика ориентируется на переход в 2015 г. к таргетированию инфляции». Однако в майском (2014 г.) прогнозе Минэкономразвития на 2014–2017 гг. содержится признание того факта, что «одним из основных внутренних рисков является достаточно жесткий ориентир по инфляции, таргетируемой Банком России» и «умеренно-оптимистичный вариант развития экономики предполагает модернизацию бюджетного правила путем увеличения дефицита федерального бюджета».

В-четвертых, принимая в качестве исходного положения тезис о неэффективном государстве, мы обрекаем себя на бездействии. Ведь малоэффективное государство не только не сможет проявлять должную инвестиционную, но и институциональную активность, в том числе в развитии частно-предпринимательских свобод.

Следует также иметь в виду, что сама по себе инвестиционная активность государства не противоречит задачам развития частнопредпринимательской активности. Более того, опыт стран, реализовавших успешное формирование современных высокотехнологичных укладов, показывает, что

этот процесс происходит при масштабной инвестиционной поддержке государства. Определяя задачу возрождения американской обрабатывающей промышленности (*manufacturing*) в Послании «О положении в стране» (12 февраля 2013 г.), Президент США предложил Конгрессу поддержать его инициативу о одновременных инвестициях в размере 1 млрд долл. на создание в стране сети из 15 институтов инноваций для обрабатывающей промышленности и выразил намерение использовать ресурсы исполнительной власти для создания трех новых институтов, которые в партнерстве с бизнесом, университетами, колледжами и правительством будут создавать и развивать производственные технологии, которые помогут находящимся на территории США предприятиям организовать привлекательные рабочие места.

Сегодня сценарий, содержащий комплексную систему мер со стороны государства, призванных переломить сложившиеся негативные социально-экономические тенденции в России, содержится в докладе, подготовленном в экономической секции Отделения общественных наук, представленном Президенту страны [4]. Существует также целый ряд признаков, что государство активизирует свою роль в этом направлении. В институциональной сфере — это подготовка законов о стратегическом планировании и промышленной политике. В инвестиционной деятельности — это принятие решений об осуществлении за счет средств Фонда национального благосостояния и Российского фонда прямых инвестиций крупнейших инвестиционных проектов (БАМ, Транссиб, ЦКАД, Тывинский, «Умные сети» и ликвидации цифрового неравенства), о направлении до 10% средств ФНБ в проекты с участием российской государственной корпорации «Росатом».

Вместе с тем опора на инвестиционную активность государства для перелома негативных тенденций также является *обязательным, но недостаточным* условием реализации оптимистического сценария.

Прежде всего необходимо помнить, что государство в силу объективно присущих

большим системам (национальная экономика является именно такой системой) ограничениям способно лишь к точечным прорывам и не способно обеспечить комплексное социально-экономическое развитие страны. Подтверждением этого теоретического постулата служит наш собственный исторический опыт модернизации экономики (Петровская модернизация, индустриализация 1930-х гг., неудавшаяся попытка «оседлать» научно-техническую революцию в 1970-е гг.).

При этом нельзя забывать о самом существенном риске политики наращивания инвестиционной активности государства, вытекающем из исторического прошлого России. Он заключается в устоявшейся вере во всемогущество государства. В этих условиях существует риск того, что власть начнет осуществлять инвестиционную активность исключительно через так называемый «мобилизационный механизм», опирающийся на приоритет властного принуждения. В результате инвестиционная активность государства станет всеобщей, подавляющей частнопредпринимательскую инициативу. Наш исторический опыт показывает, к каким негативным последствиям для общества может привести этот вариант, даже если первоначально он будет введен как временная мера.

Соответственно лишен смысла инвестиционный импульс государства без его активной поддержки инвестиционной активностью предпринимателей. Выход может быть найден через соединение мощного инвестиционно-модернизационного стимула государства с экономической заинтересованностью в этом частнопредпринимательского сектора при условии действия механизмов, предотвращающих как мобилизационный вариант, так и приватизацию государства. Это и будет *необходимым и достаточным условием* реализации оптимистического сценария.

Обоснование такого сценария, мер по его реализации невозможно лишь в рамках экономической теории, а требует объединения (интеграции) интеллектуального потенциала всех направлений (школ) обществоведческой мысли. Это и будет реальным вкладом российской обществоведческой науки

в национально-государственное возрождение России.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Маршан П., Самсон И.* Метрополисы и экономическое развитие России // Вопросы экономики. 2004. № 1. URL: [http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n1\\_2004.html](http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n1_2004.html) (дата обращения: 15.10.2013).
2. *Агеев А.* Вопросы почемучек // Экономические стратегии. 2014. № 2. С. 5.
3. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. С. 56.
4. Россия на пути к современной динамичной и эффективной экономики: доклад Российской академии наук / под ред. *А.Д. Некипелова, В.В. Ивантера, С.Ю. Глазьева.* М.: РАН, 2013. 93 с.

## REFERENCES

1. *Marshan P., Samson I.* Metropolisy i ekonomicheskoe razvitie Rossii [Metropolises and economic development of Russia]. *Voprosy ekonomiki — Issues of Economics*, 2004, no. 1. URL: [http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n1\\_2004.html](http://www.vopreco.ru/rus/archive.files/n1_2004.html) (accessed date: 15.10.2013). (In Russ.)
2. *Ageev A.* *Voprosy pochemuchek* [Questions of such curious]. *Ekonomicheskie strategii — Economic Strategies*, 2014, no. 2, p. 5. (In Russ.)
3. *Nort D.* *Instituty, institutsional'nye izmeneniia i funktsionirovanie ekonomiki* [Institutions, Institutional Changes and Economic Performance]. М.: Fond ekonomicheskoi knigi «Nachala» — Fund of economic book «Principia», 1997, p. 56. (In Russ.)
4. *Rossiiia na puti k sovremennoi dinamichnoi i effektivnoi ekonomiki: doklad Rossiiskoi akademii nauk.* Pod red. *A.D. Nekipelov, V.V. Ivante.r, S. Iu. Glaz'ev* [Russia on the way to the modern dynamic and efficient economy: report of the Russian Academy of Sciences]. Ed. *A. D. Nekipelov, V. V. Ivanter, S. Yu. Glazyev*. М.: RAN — RAS, 2013, 93 p. (In Russ.)

УДК 330:001.895(045)

## ЭКОНОМИКА, ОСНОВАННАЯ НА ЗНАНИЯХ, И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ

**АБДИКЕЕВ НИЯЗ МУСТЯКИМОВИЧ***доктор технических наук, профессор, заместитель проректора по научной работе, руководитель Департамента инвестиций и инноваций, Финансовый университет, Москва, Россия***E-mail:** n\_abd@mail.ru

### АННОТАЦИЯ

Современное социально-экономическое и научно-технологическое развитие характеризуется процессами глобализации, интеграции экономик государств, быстрым перемещением продукции, услуг, людей, капиталов и идей. Происходит переход к шестому технологическому укладу. Принимая во внимание, что технологический уклад представляет собой освоенные прорывные технологии, инновации, изобретения, определяющими факторами развития становятся научно-технический прогресс, когнитивная и креативная человеческая составляющая технологических процессов и интеллектуализация основных факторов производства. Экономика, основанная на знаниях, в которой знания обогащают все отрасли, все секторы и всех участников экономических процессов. Главный эффект экономики, основанной на знаниях, заключается не столько в выпуске высокотехнологичной продукции, сколько в ее использовании во всех отраслях и сферах. Главное в экономике, основанной на знаниях, — не столько создать новое знание, сколько продуктивно его использовать. Стратегия инновационного развития страны опирается на реализацию человеческого потенциала, на более эффективное применение знаний и умений людей для постоянного улучшения технологий, экономических результатов и жизни общества в целом. Переход на инновационный путь развития связан прежде всего с инвестициями в человеческий капитал. Объектами инновационного менеджмента являются инновации продукта, процесса и стратегии. Развиваются приоритетные сегменты управления в поисках дополнительных источников повышения прибыльности компании: от управления финансами, отношениями с клиентами до управления качеством и знаниями. Все чаще конкурентные преимущества компаний заключаются в творческом потенциале сотрудников. В статье рассмотрены актуальные аспекты развития экономики, основанной на знаниях, организационно-управленческие инновации, связь генерации инноваций с эффективным управлением знаниями организации, а также вопросы формирования инноваторов — лидеров перемен в инновационной экономике.

**Ключевые слова:** экономика, основанная на знаниях; научно-технологическая конвергенция; знания; управление знаниями; инновации; организационно-управленческие инновации.

## KNOWLEDGE-BASED ECONOMY AND INNOVATIVE DEVELOPMENT

**NIYAZ M. ABDIKEEV***ScD (Eng.), professor, Deputy Vice-Rector for R&D, Head of Investment and Innovation Department, the Financial University under the Government of the Russian Federation.***E-mail:** n\_abd@mail.ru

### ABSTRACT

The contemporary socio-economic and scientific-technological development is characterized by globalization, integration of economies, rapid movement of goods, services, people, capital and ideas. The transition to the sixth techno-economic paradigm is now in progress. Given that the techno-economic paradigm is represented by mastered breakthrough technologies, innovations and inventions, the development of scientific and technical progress, the cognitive and creative human component of technological processes along with the intellectualization of the main production factors are becoming the determining development factors.

The knowledge-based economy is the one that creates, disseminates, and makes use of knowledge to ensure economic growth and competitiveness. This is an economy in which knowledge enriches all industries, all



sectors and all participants of the economic processes. The main effect of the knowledge-based economy is its widespread utilization by all industries and sectors rather than just high-tech product manufacturing. Important in the knowledge-based economy is not so much creation of new knowledge as efficient application of the latter. The innovative development strategy of the country is based on realization of the human potential, more effective application of knowledge and skills of people to continuously improve the technology, economic performance and life of society as a whole. The transition to the innovative way of development is characterized primarily by investment in the human capital. Product, process and strategy innovations are objects of innovative management. Priority management segments are being developed in the search of additional sources to increase the profitability of companies ranging from financial and customer relations management to quality and knowledge management. The creative potential of employees increasingly ensures the competitive edge of a company. The paper addresses current aspects of the knowledge-based economy development, organizational and managerial innovation, the relationship between generation of innovations and effective knowledge management in a company as well as problems of producing innovators – leaders of changes in the innovation economy.

**Keywords:** knowledge-based economy; scientific and technological convergence; knowledge; knowledge management; innovation; organizational and managerial innovation.

### ЭКОНОМИКА, ОСНОВАННАЯ НА ЗНАНИЯХ: ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЫЗОВЫ

Постиндустриальное развитие характеризуется системной интеграцией экономик государств, международной концентрацией капитала, глобализацией экономических процессов с быстрым перемещением продукции, услуг, людей, капиталов и идей. В развитых странах происходит переход к шестому технологическому укладу, важнейшими составляющими которого являются био- и нанотехнологии; достижения молекулярной биологии и геномной инженерии; робототехника; когнитивные технологии и системы искусственного интеллекта; глобальные информационные сети; новые виды энергии и материалов; высокоскоростные транспортные системы и др. Все в большей степени находит реальное воплощение концепция NBIC-конвергенции<sup>1</sup>.

*NBIC — конвергенция: N — нано, новый подход к конструированию материалов путем атомно-молекулярного конструирования, B — био, что позволит вводить в конструирование неорганических материалов биологическую часть и таким образом получать гибридные материалы, I — информационные технологии,*

*которые дадут возможность в такой гибридный материал или систему «подсадить» интегральную схему и в итоге получить принципиально новую интеллектуальную систему, а C — это когнитивные технологии, основанные на изучении познания и мыслительных процессов, поведения живых существ, и человека в первую очередь, как с нейрофизиологической и молекулярно-биологической точек зрения, так и с помощью гуманитарных подходов.*

Принимая во внимание, что технологический уклад представляет собой освоенные прорывные технологии, инновации, изобретения, лежащие в основе количественного и качественного скачка в развитии производительных сил общества, определяющими факторами развития становятся научно-технический прогресс, когнитивная и креативная человеческая составляющая технологических процессов и интеллектуализация основных факторов производства. Уровень развития технологий определяет развитие производительных сил и производственных отношений. В определенной мере здесь можно говорить о взаимовлиянии этих процессов.

Истоки последнего экономического кризиса, который еще не преодолен, лежат не только в неоправданном смещении акцентов на финансовые инструменты и спекуляции, что привело к непропорциональному

<sup>1</sup> Впервые представлена в отчете *Converging Technologies for Improving Human Performance* Всемирного центра оценки технологий (WTEC) в 2003 г. [1].

перетеканию капитала в финансовый сектор и оттоку из реального производственного сектора экономики. Пожинаются плоды недооценки роли технологий, неиспользования результатов научно-технического прогресса, опоздания с коммерциализацией и продвижением в реальный сектор экономики и на рынок новой продукции, инновационных технологий, что стало результатом инерции и слабой заинтересованности бизнеса в переносе инвестиций на освоение в реальном секторе экономики высокопродуктивных прорывных инноваций, конкурентоспособной продукции. В определенной мере кризис является расплатой за инерцию в смене технологической и, как следствие, экономической парадигмы.

Характерные черты первого десятилетия XXI в. отражают фундаментальные сдвиги, произошедшие на рынке. Даже не рассматривая их в полном объеме, можно понять, отчего ни одна организация не может надеяться на лидерство, если не осознает, почему и в чем завтрашний мир будет радикально отличаться от мира вчерашнего. Эти отличия и перемены связаны прежде всего со следующими факторами.

1. *Расширенное предложение продукции.* Современный рынок характеризуется предложением множества новых продуктов и услуг, ассортимент которых с каждым годом становится все шире.

2. *Конвергенция технологий.* Новые технологии и продукты на их основе становятся все более взаимозависимыми и комбинированными. Например, происходит технологическая интеграция телевидения, кабельных и беспроводных коммуникаций, компьютеров и бытовых приборов, телефонов и программного обеспечения и т. д. Объединяются ранее не связанные между собой технологии — компьютеры, робототехника и искусственный интеллект, что приводит к совершенно новому типу производства.

3. *Размыwanie границ между отраслями и сегментами.* Это стало усиливаться в результате слияния технологий. Отрасли, где трудно провести сегментацию, — теле-

коммуникации, робототехника, биотехнология и др.

4. *Глобальная конкуренция.*

5. *Быстрое устаревание информации.* Столь быстрые изменения на рынке ведут к тому, что информация об эволюции продукта, изменениях технологии, стратегиях конкурентов, покупательских предпочтениях, разграничениях отраслей теряет свою актуальность почти мгновенно. Появление цифровых технологий привело к коренным изменениям не только производства и характера традиционных продуктов, но и отношений с потребителями.

6. *Большая взаимосвязанность участников.* Новый характер производства диктует новую структуру отношений с конкурентами, поставщиками, органами власти, консалтинговыми, рекламными и иными агентствами, провайдерами услуг, банками, крупными конечными потребителями и т. д. Все чаще возникают структуры, объединяющие предприятия и компании различных отраслей. Отношения с партнерами в таких структурах строятся по сетевому принципу.

7. *Рост профессионализма.* Изменения в организации бизнес-процессов сопровождаются изменениями и внутри компаний. Новые технологии, другие потребительские решения, электронный бизнес требуют профессионалов высокого класса, особенно в области управления.

8. *Увеличение разрывов.* При сочетании вышеуказанных факторов доминирующей характеристикой конкурентной среды становятся не просто изменения, а разрывы, т. е. переход от прошлого к будущему протекает не плавно, а скачками. Новейшие продукты, способы производства, доставки и обслуживания, изменения взаимоотношений с партнерами и потребителями, инновационные способы коммуникации резко меняют характер рынка, заставляют конкурентов действовать иначе и принимать другие решения.

Современная цивилизация предложила миру экономику, основанную на знаниях. Стержнем нового хозяйственного уклада, возникающего на фундаменте информационно-интеллектуальных (когнитивных)

технологий, выступает интеллектуальная деятельность, оттесняющая на второй план инструментальное и машинное производство материальных благ и услуг. Не случайны и сами термины и понятия: «информационное общество», «информационная экономика», «когнитивная экономика», «экономика, основанная на знаниях», «инновационная экономика» [2].

В условиях глобальных изменений в производственных, информационных и сетевых технологиях, широкого использования на практике достижений науки материальные активы образуют лишь видимую и не всегда преобладающую часть собственности предприятия. Основными ресурсами развития во все большей мере становятся люди и знания, которыми они обладают, интеллектуальный капитал и растущая профессиональная компетенция кадров. Закономерно все чаще приходит осознание того, что значительная часть перемен в управлении предопределяется движением от прошлого, ориентированного на капитал, к будущему, ориентированному на знания. Переход компании на новый уровень зрелости требует качественных изменений. Сегодня требуются новые методы развития организации, основанные на стыке гуманитарного и инженерного подходов, что позволит получить синергетический эффект от их взаимодействия.

Гуманитарные подходы рассматривают организацию как социальный организм. В качестве методологической базы используются социология и психология. Данную группу подходов можно также охарактеризовать как личностно-ориентированную. Личность выступает здесь основным объектом и субъектом преобразований.

Инженерные подходы к развитию организаций эволюционировали от методов создания сложных технических систем. Методологическая база — теория систем, системный анализ, кибернетика. Инженерные подходы развивают технологии и структуру информационных потоков организации. Известны такие подходы, как системный анализ, научная организация труда, *TQM*, *SADT*, реинжиниринг бизнес-процессов.

Управление знаниями — это новая область приложения организационных механизмов, управленческих приемов и экономических стимулов, порождающая реальные конкурентные преимущества компаний. Одновременно это и новые признаки профессионализма в управлении. Мир постоянных изменений, обширной диверсификации и интенсивной конкуренции ведущих корпораций перестраивает свою структуру в гибкие образования самоуправляющихся единиц, которые используют знания, чтобы с успехом занять рыночные ниши. Овладение знаниями об «управлении знаниями» становится насущной необходимостью.

Экономика, основанная на знаниях, — та, что создает, распространяет и использует знания для обеспечения своего роста и конкурентоспособности. Это экономика, в которой знания обогащают все отрасли, все секторы и всех участников экономических процессов. Это экономика, которая не только использует знания в разнообразной форме, но и создает их в виде научной и разнообразной высокотехнологичной продукции, инноваций, высококвалифицированных услуг, образования и компетенций.

Россия имеет значительные возможности адаптироваться к новым условиям. Эти возможности обусловлены высоким образовательным потенциалом, значительными возможностями инновационного процесса и достаточно развитой материально-технической базой создаваемой национальной инновационной системы. Тормозом, сдерживающим продвижение страны в сторону экономики знаний, остаются нерешенные проблемы развития институциональной среды: низкая эффективность государственного управления и регулирования экономики, неразвитость венчурного предпринимательства, высокие административные барьеры [3]. Главный эффект экономики, основанной на знаниях, заключается не столько в выпуске высокотехнологичной продукции, сколько в ее использовании во всех отраслях и сферах. То же можно сказать и о знаниях в целом. Главное в экономике, основанной на знаниях, — не столько

создать новое знание, сколько продуктивно его использовать [4].

Знания представляют собой то, что многие компании все в большей степени производят, продают и приобретают. Предприятиям приходится решать такие сложные задачи, которые заставляют их развивать передовые знания и максимально эффективно использовать их. Речь идет о следующем:

- быстрое, непредсказуемое изменение рыночного спроса предполагает, что компании должны научиться понимать и адаптироваться к тому, что происходит вокруг — они должны «научиться учиться»;
- мировая конкуренция требует такого уровня эффективности и новаторства, который может быть обеспечен только при наиболее полном использовании знаний;
- современные информационные технологии сделали возможным вовлечение в хозяйственный оборот небольших сегментов рынка и индивидуальных потребителей, создавая жесткую конкурентную среду для удовлетворения специфических требований потребителя [5].

В экономике, основанной на знаниях, управление знаниями рассматривается как важный элемент бизнес-стратегии, позволяющий компании ответить на новые вызовы и возможности рынка. В этом контексте важную роль начинают играть правительственные структуры, которые на практике должны осуществлять управление знаниями и инновациями во всех сферах жизни — на государственном уровне, в бизнесе, в социальной сфере и т. д.

На протяжении всей истории человечества знания всегда были важным фактором интеллектуального и экономического развития. Но именно в последние годы изменился процесс получения знаний: инновации затронули непосредственно инновационный процесс. Кардинально обновились инструменты, с помощью которых создаются, распространяются и используются знания. Новые средства обработки, передачи информации, распределенные информационные сети сделали рутинными многие процедуры, которые были в принципе

невозможными еще 20–30 лет назад. В этих условиях развиваются новые управленческие технологии и подходы в менеджменте, в частности когнитивный подход.

Предпосылкой к применению когнитивного подхода в управленческой практике является сложность анализа процессов и принятия управленческих решений в таких областях, как экономика, социология, экология и т. п., что обусловлено рядом особенностей, присущих этим областям:

- активной составляющей в процессе функционирования является человек;
- в силу многоаспектности происходящих в них процессов (экономических, социальных и т. п.), их взаимосвязанности невозможно вычленение и детальное исследование отдельных явлений — все происходящее в них явления должны рассматриваться в совокупности;
- отсутствие достаточной количественной информации о динамике процессов вынуждает переходить к качественному анализу таких процессов;
- наблюдается изменчивость характера процессов во времени и т. д.

Число факторов в ситуации может измеряться десятками и сотнями. Увидеть и осознать логику развития событий на таком многофакторном поле крайне трудно. Еще труднее отвечать на постоянно возникающие вопросы: «Что нужно сделать (на какие факторы повлиять), чтобы улучшить состояние ситуации?», «Какие из предпринимаемых мероприятий будут эффективнее в плане достижения поставленной цели?» и пр. Эти проблемы помогут решить компьютерные средства познавательного (когнитивного) моделирования ситуаций.

## **ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ ИННОВАЦИИ**

Стратегия инновационного развития страны опирается на реализацию человеческого потенциала, на наиболее эффективное применение знаний и умений людей для постоянного улучшения технологий, экономических результатов и жизни общества в целом. Переход на инновационный путь развития

связан прежде всего с инвестициями в человеческий капитал.

Конкурентоспособность современной организации напрямую зависит от использования новых идей и наукоемких разработок как в производстве продукции и услуг, так и в системе управления самим предприятием. Следовательно, управление инновациями становится частью стратегического менеджмента.

Инновация — это новая идея, реализованная на практике и приносящая коммерческую выгоду и социальную пользу. Инновационный менеджмент связан с проблемами традиционного менеджмента конца XX — начала XXI вв. Это управление:

- процессами создания новых знаний;
- творческим потенциалом создателей нового знания;
- освоением новшеств;
- социальным и экономическим аспектом нововведений.

Объекты инновационного менеджмента — инновации продукта, инновации процесса и инновации стратегии.

*Инновация продукта* является результатом реализации на практике нового способа решения проблемы покупателя или потребителя. Инновации, воплощенные в продуктах, создают добавленную стоимость товаров.

*Инновация процесса.* Для компаний-производителей инновация процесса предполагает внедрение новых методов производства и технологий, которые обеспечивают преимущества в виде уменьшения затрат, повышения качества, сокращения временного цикла. Инновации, реализованные в бизнес-процессах, обеспечивают «невидимые» преимущества — те, которые конкуренты не могут скопировать.

*Инновация стратегии.* Подразумевается пересмотр существующих в отрасли методов создания ценностей для потребителей, с тем чтобы удовлетворять новые потребности клиентов, формировать новые рынки, повышать ценность продуктов, создавать новые группы продуктов.

Инновации можно и нужно использовать на всех уровнях бизнеса:

- в продуктах;
- бизнес-процессах;
- стратегии развития.

Многие компании добились темпов роста выше среднего без единого нового продукта или услуги — исключительно за счет инноваций процесса и стратегии.

Можно выделить четыре уровня инновационных прорывов.

1. Концептуальный уровень — инновации в концепции развития компании, парадигме управления, идеологии.

2. Стратегический маркетинг — инновации в продукции, рынках, каналах сбыта.

3. Организационный уровень — инновационные решения в производстве, управлении, организационной культуре.

4. Операционный уровень — реинжиниринг процессов, преодоление ключевых ограничений.

Основной проблемой российских компаний в начале 2000-х гг. было почти 30-летнее отставание в области управленческой практики от зарубежных конкурентов. Сегодня ситуация меняется, и стремление руководства страны перенести развитие экономики на инновационные рельсы находит отражение и в растущем интересе российских компаний к управленческим инновациям.

Внедрение современных управленческих практик или, говоря языком инновационной деятельности, инновация стратегии и процессов — важнейшее условие создания инновационного продукта, тех прорывных инноваций, которые могут вывести российскую экономику на современный уровень развития.

Инновация процесса обеспечивает уменьшение затрат, повышение качества продукции, сокращение временного цикла, сроков разработки и поставки продукта, а также повышает производительность труда. Такой тип инноваций более долгосрочный, но именно он всегда остается значимым для компании.

В условиях развития инновационной деятельности должно полностью измениться отношение к главной производительной силе общества — человеку

высокоинтеллектуального, высокопроизводительного труда. Роль высококвалифицированных специалистов в инновационной экономике очень велика и постоянно будет расти.

Будущее каждого государства определяется его способностью к использованию собственного интеллектуального потенциала, в том числе в сфере управления экономикой. Экономика знаний характеризуется большими масштабами и более высокими темпами осуществления инновационных преобразований, поскольку именно в форме инноваций распространяются в рыночной среде достижения научно-технического прогресса.

Инновационное развитие российских компаний фокусируется в основном на освоении высоких технологий, разработке и производстве интеллектуальной продукции, хотя инновационное развитие охватывает более широкую сферу: маркетинг, продажи, производство, управление персоналом, финансы и др. Инновации в области организации производства, труда и управления не находят должной оценки.

Конкурентоспособность и устойчивое развитие современных компаний во многом зависят от использования новых идей и инновационных разработок как в производстве продукции и услуг, так и в области совершенствования системы управления. В последние годы в число мировых лидеров выдвинулись компании, внедряющие эффективные корпоративные системы управления, основанные на инновациях в области совершенствования различных сторон деятельности компаний. По различным оценкам, только за счет реализации инноваций в области организации производства, труда и управления в российских компаниях можно увеличить ВВП страны на 50–80% [6].

Реформирование экономики не может решаться лишь на основе освоения технологических инноваций, так как применение высоких технологий производства в рыночной экономике требует не менее высоких стандартов управления. В настоящее время наблюдается повышение интереса

российских компаний к организационно-управленческим инновациям. В процессе интеграции российских компаний в мировое сообщество и в условиях усиления конкуренции проявляется рост их интереса к уровню своей инновационности в управлении. В настоящее время в России сначала внедряются технологические, производственные и продуктовые инновации, а затем, с существенной задержкой, следуют организационно-управленческие инновации.

Организационно-управленческие инновации в системе управления являются важным фактором повышения конкурентоспособности компании и успешного достижения ее стратегических целей. К организационно-управленческим инновациям можно отнести следующие основные виды: организационные, управленческие, экономические, социальные, юридические, маркетинговые и корпоративные.

1. Организационные инновации связаны с освоением новых форм и методов организации и регламентации производства и труда.

2. Управленческие инновации определяют целенаправленное изменение состава функций управления, организационных структур, технологий и организации процесса управления.

3. Экономические инновации характеризуются изменениями в финансовой, платежной и бухгалтерских сферах деятельности компании, а также в области планирования, ценообразования, мотивации труда и оценке результатов деятельности.

4. Социальные инновации реализуются для активизации человеческого потенциала компании путем совершенствования ее кадровой политики, развития системы профессиональной подготовки работников, совершенствования системы мотивации и оценки результатов труда персонала.

5. Юридические инновации определяют новые и измененные нормативно-правовые документы, регулирующие все виды деятельности компании.

6. Маркетинговые инновации связаны с новыми формами и методами продвижения продуктов на рынке, улучшением

взаимоотношений с клиентами, новыми подходами к рекламе и др.

7. Корпоративные инновации проявляются в улучшении взаимодействия с акционерами бизнеса.

Использование данных видов инноваций вызывается внутренними проблемами в компании, требующими реорганизации управления, а также изменениями во внешней к бизнесу среде, вызывающими пересмотр стратегии развития организации. В итоге реализация организационно-управленческих инноваций приводит как к совершенствованию отдельных бизнес-процессов, так и к реструктуризации бизнеса и реинжинирингу.

В российской бизнес-среде сформировалось устойчивое представление относительно того, что организационно-управленческие инновации вторичны относительно технологических. Это сдерживает широкое распространение инноваций в области менеджмента. На практике технологические и организационно-управленческие инновации взаимно дополняют друг друга. Приоритетность той или иной группы инноваций зависит от стадии жизненного цикла развития компании, общего состояния отрасли и перспектив ее роста, а также организации функциональной деятельности компании на определенном этапе ее развития.

Динамическое развитие бизнеса в условиях усиливающейся глобальной конкуренции требует разработки и использования новых подходов к управлению. Прежняя парадигма менеджмента, которая успешно решала задачи управления на индустриальной стадии развития общества, постепенно утрачивает свою актуальность и эффективность. Принципы управления, определяющие успех компаний в XX в. (углубление функциональной специализации, линейно-функциональные структуры управления, единоначалие), стали сегодня препятствием для инновационного развития и обновления бизнеса.

Заканчивается этап развития, при котором основная стратегия роста сводилась к приобретению активов или их

реструктуризации. В новой экономике, основанной на знаниях, инновации в управлении определяют способность к переменам — важному корпоративному преимуществу на пути к устойчивому успеху в бизнесе.

#### *Инновации и управление знаниями.*

В настоящее время наметился тренд, когда компании (правда, преимущественно в развитых странах) исчерпывают традиционные ресурсы дальнейшего роста и развития. По мере своего развития компании задействуют различные источники повышения прибыльности бизнеса. Наблюдается тенденция развития приоритетных сегментов управления в поисках дополнительных источников повышения прибыльности компании: от управления финансами, отношениями с клиентами до управления качеством и знаниями. Все чаще конкурентные преимущества компаний заключаются в творческом потенциале сотрудников.

В инновационных компаниях основная задача управления знаниями — генерирование и использование новых идей, создание условий, в том числе корпоративной культуры и мотиваций к личностному и творческому росту, при которых идеи не просто выявляются, но фиксируются, оцениваются и применяются.

Инновации являются одним из ключевых факторов успешного функционирования на конкурентном рынке. Организации, не развивающие инновационную активность, теряют клиентов и, как следствие, позиции на рынке.

Способность компании создавать новые знания связана с необходимостью эффективно управлять процессами генерации, структуризации, хранения и использования знаний, а также социальной гармонизацией и мотивацией среды, способствующей повышению эффективности этих процессов. Инновационные процессы включают как создание нового на основе развития имеющегося опыта, так и возникновение идей и новых подходов в процессе работы и взаимодействия сотрудников.

Все больше руководителей считают в качестве основной выгоды от управления

знаниями повышение эффективности инновационных процессов. Американское общество продуктивности и качества (APQC) провело масштабное исследование с целью выяснить, соответствует ли истине то, что в инновационных компаниях процессы управления знаниями происходят эффективнее. В исследовании принимали участие более 30 компаний, среди них — *Citibank, Intel, World Bank, NASA, Xerox, Johnson & Johnson* и др. [7]. Исследование позволило выявить основные особенности, присущие всем инновационным компаниям:

- доступ к внутренней информации и знаниям организован для всех сотрудников, кому это необходимо;
- в организации выявляется экспертное мнение по основным бизнес-процессам;
- развита культура доверия и поощряются личные контакты и взаимоотношения;
- сохраняется прошлый опыт, в том числе фиксируются разработки прошлых лет, и из этого опыта извлекаются уроки;
- идентифицируется и применяется лучший опыт;
- ресурсы информации прозрачны и известны всем;
- четко определяются потребности клиентов, исследуются высказываемые ими предпочтения и нереализованные желания, выявляемые при встречах и беседах;
- при разработке и продвижении новых продуктов и услуг активно используются знания поставщиков и партнеров;
- сформирована и поддерживается культура совместной работы;
- воспитана и поддерживается цивилизованность обмена опытом и знаниями;
- коммуникационные информационные технологии отлажены и эффективно используются;
- большое значение придается выявлению и использованию скрытых знаний;
- применяются организационно-управленческие технологии создания нового (например, специальные мероприятия, способствующие эффективным коммуникациям);
- организован удаленный доступ к ресурсам для всех, кому это необходимо;

- используются технологические решения для распространения знаний и информации.

На основе этого исследования был сделан вывод, что именно те компании, которые управляют своими организационными знаниями, могут быть инновационными. Инновации и управление знаниями — взаимосвязанные процессы. Инновационные процессы основаны на анализе имеющегося опыта и активном взаимодействии в открытой доверительной коммуникационной среде.

**Инноваторы — лидеры перемен.** Сегодня успех компании зависит как от качества предоставляемых ею продуктов и услуг, так и от скорости их обновления, совершенствования. Компаниям постоянно требуются новые идеи, новые подходы, новый взгляд, а значит, и люди, которые могут это сделать. В мире бизнеса заговорили о стратегическом управлении человеческими ресурсами (*Strategic Human Resource Management*), об «инновационном потенциале» сотрудника, подразделения, компании в целом. Под инновационным потенциалом подразумевают способность инициировать и эффективно реализовывать инновационные проекты. Инновационные процессы являются основой развития компании.

В психологии выделяют инновативность как черту личности, которая проявляется в готовности инициировать и принимать изменения, предлагать новые идеи и решения. Ключевая особенность инноваторов (в дальнейшем мы будем называть их лидерами перемен) — открытость новому (информации, событиям, людям). Лидеры перемен с ярко выраженной инновативностью предрасположены к приобретению нового опыта, интересуются новыми концепциями и идеями, с готовностью включаются в новые проекты [8].

Открытость новому дает человеку уверенность в себе, силу и возможность быть лидером перемен. При этом нужно разделять понятия «менеджер» (формальный статус человека в организации) и «лидер» (роль, которую человек играет в группе). Роль лидера перемен может подкрепляться



официальными полномочиями — и тогда мы говорим о харизматичном руководителе, или не подкрепляться — в этом случае речь идет о неформальном лидере.

Руководитель не обязательно должен быть лидером перемен. Есть много направлений деятельности, с которыми лучшим образом справляются функционеры.

Стивен Р. Кови в своей книге «Принцип-центричное руководство» разделяет такие роли, как управляющий (функционер или тактик) и руководитель (лидер или стратег). Руководство работает с перспективой, предназначением и миссией организации, с эффективностью и результатами. Управление же обеспечивает создание структур и систем, содействующих достижению этих результатов. Оно фокусируется на анализе прибылей и издержек, на методах, процедурах и правилах. По мнению Кови, строить команды могут топ-менеджеры обоих типов, но созданные ими коллективы будут заметно отличаться [9].

Управляющие (функционеры, тактики) умело командуют с помощью великолепно отлаженных систем, процедур и детальных описаний должностных обязанностей, однако во многом механистично, формально и жестко. Задача менеджера — обеспечить эффективную работу существующих систем.

Руководители (лидеры перемен, стратеги) создают менее жесткие организации, но при этом способны на значимые достижения, потому что сотрудники обладают общей перспективой, целью, чувством общего предназначения. Задача лидера перемен — изменения и создание нового; он постоянно должен решать, что делать дальше, в каком направлении двигаться. Лидер перемен формулирует цели, которые мотивируют и вдохновляют людей, аккумулирует их энергию и переводит ее в нужное русло.

В стабильных ситуациях больше востребованы менеджерские навыки, а при резких переменных возникает потребность в лидерах перемен. Любая компания нуждается и в менеджерах, чтобы работать бесперебойно и ритмично, и в лидерах перемен, чтобы двигаться вперед. Сильный лидер перемен без менеджеров может привести

компанию к хаосу. Но чем больше организация, тем больше в ней менеджеров, тем менее она динамична, тем сильнее в ней тенденции к сохранению *status quo*.

Сегодня бизнес крайне нуждается в лидерах перемен. Компании тратят колоссальные суммы на поиск специалистов, способных к творчеству, инноваторов, выступающих генераторами неординарных идей; разрабатывают специальные программы по развитию (и удержанию) корпоративных талантов (*talent pool*). Как правило, процесс формирования надежной и эффективной команды лидеров перемен состоит из трех основных этапов:

1) формирование портрета «идеального» лидера перемен (определение списка требований к менеджеру, позволяющих эффективно решать предстоящие задачи);

2) выявление лидеров перемен как внутри компании, так и среди внешних кандидатов;

3) формирование команды и дальнейшее управление выявленным «капиталом».

Организации всегда стараются иметь достаточное количество талантливых людей не только для удовлетворения нынешних потребностей, но и для решения будущих проблем. Большинство компаний будут очень стараться развить таланты в пределах своей организации.

Учитывая опыт, квалификацию и нынешние способности своих работников, организации все в большей степени стараются предугадать будущее и определить, какие лидеры перемен им нужны. Для этого компании необходимо определить перечень компетенций, необходимых лидерам перемен для того, чтобы успешно внедрять нововведения и противостоять потенциальным трудностям на данном пути.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Converging Technologies for Improving Human Performance: Nanotechnology, Biotechnology, Information Technology and Cognitive Science*. NSF/DOC-sponsored report / Ed. by M.C. Roco and W.S. Bainbridge, National Science Foundation, 2002. Arlington, Virginia. 482 p.

2. Абдикеев Н.М., Аверкин А.Н., Ефремова Н.А. Когнитивная экономика в эпоху инноваций // Вестник Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова. 2010. № 1. С. 3–20.
3. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2004 г. // Публикация ООН/ПРООН 2004. URL: [www.regnum.ru/news/363552.html](http://www.regnum.ru/news/363552.html) (дата обращения: 15.08.2014).
4. Гапоненко А.Л. Экономика, основанная на знаниях. М.: РАГС, 2006. 351 с.
5. Мильнер Б.З. Управление знаниями: Эволюция и революция в организации. М.: Инфра-М, 2003. 177 с.
6. Национальный доклад «Организационно-управленческие инновации: развитие экономики, основанной на знаниях» / под ред. С.Е. Литовченко. М.: Ассоциация менеджеров, 2008. 104 с.
7. Using Knowledge Management to Drive Innovation — KM Symposium by APQC, February 2003. URL: <http://www.apqc.org/knowledge-base/documents/using-knowledge-management-drive-innovation-km-symposium-february-2003> (дата обращения: 15.08.2014).
8. Абдикеев Н.М., Киселев А.Д., Севодина Е.В. Лидеры перемен — инновационный потенциал компании / Инновационное развитие российской экономики: Сб. науч. тр. II междунар. науч.-практич. конф. М.: МЭСИ, 2009. С. 67–68.
9. Кови С. Принцип — центричное руководство / пер. с англ. М.: Попурри, 2002. 368 с.
- ekonomicheskoi akademii im. G.V. Plekhanova — Bulletin of the Plekhanov Russian Academy of Economics, 2010, no.1, pp. 3–20. (In Russ.)
3. Doklad o razvitii chelovecheskogo potentsiala v Rossiiskoi Federatsii za 2004 g [Report on the Human Potential Development in the Russian Federation for 2004]. Publikatsiia OON/PROON — UN/UNDP Publication, 2004. URL: [www.regnum.ru/news/363552.html](http://www.regnum.ru/news/363552.html) (accessed date 15.08.2014).
4. Gaponenko A.L. Ekonomika, osnovannaia na znaniikh [Knowledge-based economy]. M.: RAGS, 2006. 351 p. (In Russ.)
5. Mil'ner B.Z. Upravlenie znaniiami: Evoliutsiia i revoliutsiia v organizatsii [Knowledge management: the evolution and revolution in the organization.]. M.: Infra-M, 2003, 177 p. (In Russ.)
6. Natsional'nyi doklad «Organizatsionno-upravlencheskie innovatsii: razvitie ekonomiki, osnovannoi na znaniikh» / pod red. S.E. Litovchenko [National report «Organizational and managerial innovations: developing a knowledge-based economy»/ed. S.E. Litovchenko]. M.: Assotsiatsiia menedzherov — Managers Association, 2008, 104 p. (In Russ.)
7. Using Knowledge Management to Drive Innovation — KM Symposium by APQC, February 2003. URL: <http://www.apqc.org/knowledge-base/documents/using-knowledge-management-drive-innovation-km-symposium-february-2003> (access as of 15.08.2014).
8. Abdikeev N.M., Kiselev A.D., Sevodina E.V. Lidery peremen — innovatsionnyi potentsial kompanii / Innovatsionnoe razvitie rossiiskoi ekonomiki: Sb. nauch. tr. II mezhhdunar. nauch. — praktich. konf. [Leaders of change — the innovative potential of a company / Innovative development of the Russian economy: Proc. of the II Internat. Sci. — Pract. Conf.]. M: MESI Press, 2009, pp. 67–68. (In Russ.)
9. Covey S. Printsip — tsentrichnoe rukovodstvo / per. s angl. [Principle — Centered leadership]. Translated from English. M.: Popurri, 2002, 368 p. (In Russ.)

#### REFERENCES:

1. Converging Technologies for Improving Human Performance: Nanotechnology, Biotechnology, Information Technology and Cognitive Science. NSF/DOC-sponsored report / Ed. by M.C. Roco and W.S. Bainbridge, National Science Foundation, 2002. Arlington, Virginia. 482 p.
2. Abdikeev N. M., Aeverkin A. N., Efre-mova N. A. Kognitivnaia ekonomika v epokhu innovatsii [Cognitive economy in an era of innovation]. Vestnik Rossiiskoi



## ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 369

### ПЕНСИОННАЯ РЕФОРМА В РОССИИ – НОВЫЙ ЭТАП\*

**СОЛОВЬЕВ АРКАДИЙ КОНСТАНТИНОВИЧ**

начальник Департамента актуарных расчетов и стратегического планирования Пенсионного фонда России

**E-mail:** Sol26@100pfr.ru

#### АННОТАЦИЯ

Новый этап пенсионной реформы в России, запланированный на 2015 г., будет продолжением параметрических и институциональных реформ, связанных с перестройкой экономической и социальной системы государства на рыночные условия. Основные направления этой реформы определены Стратегией долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации<sup>1</sup> (далее – Стратегия), которая существенно скорректировала все предшествующие нормативно-правовые акты по вопросам обязательного пенсионного страхования (ОПС). При этом была сохранена приверженность курсу перехода пенсионной системы на страховые принципы. В статье анализируются цели и задачи, а также ключевые направления и мероприятия реформирования пенсионной системы России в соответствии со Стратегией, исследуются институциональные и параметрические изменения, запланированные на различных этапах реформы, проблемы, связанные с реализацией основных направлений реформы, и их решение в интересах всех участников пенсионной системы.

**Ключевые слова:** пенсионная система; страховая пенсия; пенсионная реформа; тарифная политика; застрахованные лица.

### A NEW STAGE OF PENSION REFORM IN RUSSIA: INCREASING PRIVATE PENSIONS\*\*

**ARKADY K. SOLOVYEV**

Head of the Actuarial Computations and Strategic Planning Department, the Pension Fund of Russia, Moscow, Russia

**E-mail:** Sol26@100.pfr.ru

#### ABSTRACT

A new stage of the pension reform in Russia scheduled for 2015 will be an extension of parametric and institutional reforms aimed at the restructuring of the economic and social system of the country to further adapt it to market conditions. The main areas of the reform are determined by the strategy for long-term development of the pension system of the Russian Federation<sup>2</sup> (hereinafter – the Strategy) which substantially amended all prior regulations on mandatory pension insurance (MPI). At the same time, the Strategy remains committed to the transition of the pension system to insurance principles and concepts. In line with the Strategy, the article analyzes the goals and objectives as well as key areas and measures to reform the Russian pension system; explores the institutional and parametric changes planned for the various stages of the reform and sketches the possible solutions in the interests of all the participants of the pension system.

**Keywords:** pension system; insurance pension; pension reform; tariff policy; insured persons.

<sup>1</sup> Распоряжение Правительства РФ от 25.12.2012 № 2524-р «Об утверждении Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=139981; frame=1> (дата обращения: 18.05.2014).

<sup>2</sup> Decree of the Government of the Russian Federation from 25.12.2012 № 2524-r «On Approval of the Strategy for long-term development of the pension system of the Russian Federation». URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=139981; frame=1> (accessed date: 18.05.2014).

\* Статья подготовлена по результатам исследований, проведенных за счет средств Финансового университета при Правительстве РФ на 2014 г.

\*\* The paper summarizes the results of research carried out in 2014 at the expense of the Financial University under the Government of the Russian Federation.

**П**риближение срока реализации ключевого комплекса мероприятий пенсионной реформы, намеченных правительственной Стратегией на 2015 г., резко обострило интерес не только научной общественности, но и практиков к условиям и, главное, к экономическим результатам намеченных преобразований. Первые практические проблемы реализации пенсионной реформы возникли уже на стадии формирования бюджетной политики на плановый период (2015–2017 гг.). Дополнительные риски достижения целевых ориентиров пенсионной реформы создали внешние (относительно пенсионной системы) — макроэкономические факторы: резкое падение темпов роста экономики, увеличение инфляции, снижение темпов роста зарплаты и соответственно уровня жизни всего населения.

В этой связи необходимо соизмерить долгосрочные целевые ориентиры и комплекс мероприятий, направленных на их достижение.

### 1. ЦЕЛИ И РЕЗУЛЬТАТЫ РЕФОРМЫ

К настоящему времени принято свыше 10 федеральных законов, предусмотренных Планом-графиком подготовки проектов федеральных законов по реализации Стратегии,

в стадии разработки находится еще несколько десятков нормативно-правовых актов. Отдельные параметрические элементы новой пенсионной реформы начали внедряться с 2013 г. Однако главный комплекс институциональных реформ намечен на 2015 г. и продолжится в течение десятилетнего переходного периода.

Таким образом, к середине следующего десятилетия основные институциональные и параметрические изменения получат полноценную реализацию.

Комплекс мероприятий, намеченных в рамках принятых законодательных актов, можно распределить по двум главным направлениям пенсионной реформы:

1) создание объективных макро- и микроэкономических условий для текущей бюджетной сбалансированности и *долгосрочной финансовой устойчивости пенсионной системы*;

2) прямые и опосредованные меры по *повышению уровня пенсионного обеспечения граждан, утративших трудоспособность, в установленных законом случаях наступления старости, инвалидности и потери кормильца (рис. 1)*.

При этом векторы мероприятий пенсионной реформы должны ориентироваться



Рис. 1. Меры по повышению уровня пенсионного обеспечения граждан

Таблица 1

**Показатели текущего состояния пенсионной системы России**

Наименование показателей	2014 г.
Численность получателей пенсий, млн чел.	41,5
Средний размер трудовой пенсии, тыс. руб.	11,0
Средний размер трудовой пенсии по старости, тыс. руб.	11,5
Расходы на выплату трудовых пенсий, % ВВП	7,0
Расходы бюджета Пенсионного фонда, % ВВП	10,0

Таблица 2

**Прогнозируемые социальные результаты намеченной пенсионной реформы 2015 г. на долгосрочную перспективу, тыс. руб.**

Показатели уровня развития пенсионной системы	Годы							
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2025	2030
Размер трудовой пенсии по старости	12,4	13,2	14,2	15,9	17,0	17,8	22,0	27,0
Соотношение размера пенсии и ПМП, раз	1,87	1,89	1,94	2,00	2,06	2,1	2,2	2,5
Соотношение размера пенсии и СЗП, раз	34,6	33,6	32,7	33,6	33,2	32,5	29,9	29,8

**Примечание.** ПМП – прожиточный минимум пенсионера; СЗП – средняя заработная плата.

на базовые страховые принципы функционирования пенсионной системы — сохранение наиболее полной эквивалентности накопленных застрахованным лицом пенсионных прав и государственных пенсионных обязательств.

Напомним исходные социальные параметры современной пенсионной системы (табл. 1). Учитывая специфику экономического механизма ее функционирования, основанную на страховых принципах формирования пенсионных прав в трудоспособный период жизни человека, первые результаты пенсионной реформы можно будет выявить и проанализировать только в конце 2020-х гг. Ориентировочно длительность переходного периода — около 10 лет.

Для соизмеримости результатов намеченных мероприятий необходимо сопоставить номинальные параметры с их реальным размером, который нивелирует инфляционную составляющую. Однако анализ реальных размеров таких целевых социальных показателей, как трудовые пенсии и их соотношение с заработком, позволяет оценить только относительную динамику. Поэтому на практике используются социальные стандарты или их аналоги и производные. В частности, для оценки уровня жизни пенсионеров применяется прожиточный минимум пенсионера (ПМП) как стандарт минимального уровня потребления. Для оценки эффективности пенсионной системы как страхового механизма

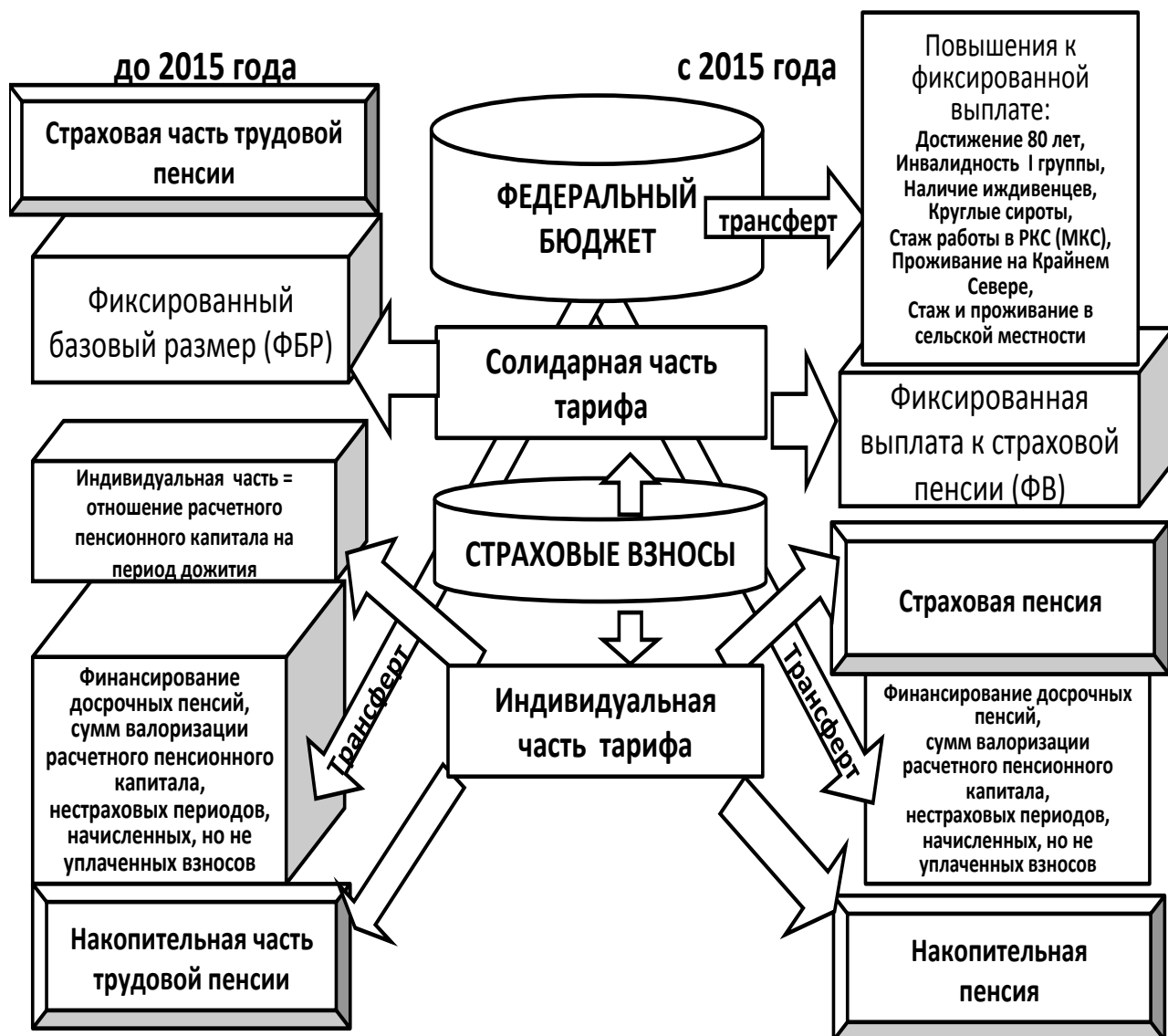


Рис. 2. Оптимизация источников финансирования страховых и нестраховых выплат

формирования пенсионных прав граждан обычно применяется соотношение пенсии и утраченного заработка.

Динамика обоих показателей в результате пенсионной реформы показывает, что реализация комплекса мероприятий позволяет достичь целевых ориентиров, намеченных Стратегией (табл. 2).

Для достижения главной стратегической цели пенсионной реформы — *социально приемлемого уровня* пенсионного обеспечения в рамках пенсионной реформы предусмотрено:

- повышение эффективности использования экономических инструментов стимулирования наемных работников и других

категорий занятого населения к личному участию в формировании собственных пенсионных прав;

- создание стимулов для участия в корпоративных и частных пенсионных системах.

Целевыми индикаторами достижения поставленной стратегической цели по повышению уровня жизни пенсионеров предлагается считать:

- доведение среднего размера трудовой пенсии по старости до 2 ПМП в 2020 г. и 2,5 — в 2030 г. (против 1,7 ПМП в 2013 г.);
- обеспечение уровня (коэффициента) замещения трудовой пенсией по старости утраченного заработка на рекомендован-



Рис. 3. Модель реформированной пенсионной системы

ном Международной организацией труда (МОТ) уровне — 40%.

Достижение социальных результатов пенсионной реформы сопряжено с радикальной перестройкой бюджетно-финансовой системы, основным вектором которой является приведение финансовых источников обеспечения каждого элемента пенсионных выплат в соответствие с их институциональной сущностью (рис. 2).

Проще говоря, делается четкое разграничение страховых и нестраховых источников финансирования государственных пенсионных обязательств, которые нормативно закрепляются в виде целевых трансфертов.

Для обеспечения другой стратегической цели пенсионной реформы — *сбалансированности и долгосрочной финансовой устойчивости* пенсионной системы законодательные нормы предусматривают:

- осуществить строгое разграничение страховых и нестраховых видов и элемен-

тов всех пенсионных выплат для закрепления и последующего регулирования их источников финансирования;

- вывести из солидарно-страховой системы перераспределения пенсионных прав нестраховые (наиболее критичные) институциональные подсистемы: досрочные механизмы формирования пенсионных прав, возмещение обязательств по предшествующим государственным пенсионным программам (валоризация), льготные — нестраховые доплаты/выплаты отдельным категориям граждан и др.;

- трансформировать современный двухуровневый экономический механизм формирования пенсионных прав в трехуровневый с соответствующим развитием страховой модели пенсионной системы: солидарной, корпоративной, индивидуально-накопительной (рис. 3);

- компенсировать из федерального бюджета выпадающие доходы текущего перио-

да солидарно-распределительной составляющей бюджета Пенсионного фонда России (ПФР) по причине изъятия части страховых взносов на формирование индивидуально-накопительных пенсионных прав будущих пенсионеров.

Весь комплекс перечисленных мероприятий позволяет последовательно сокращать бюджетно-финансовую зависимость пенсионной системы от государственного бюджета и обеспечивать согласованность формируемых пенсионных прав с источниками их финансового обеспечения на долгосрочную перспективу. Следует подчеркнуть, что большинство мероприятий пенсионной реформы согласно законодательству должно осуществляться постепенно в течение 10-летнего переходного периода.

## 2. ВЕКТОР ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ПЕРЕМЕН

Для того чтобы оценить эффективность намеченных мероприятий, рассмотрим подробнее основные — институциональные мероприятия, реализация которых начинается в 2015 г.

Институциональные преобразования затрагивают базовые функции пенсионной системы. Они направлены на решение проблемы диверсификации и целевого закрепления финансовых потоков внутри самой системы и между ее институтами. Для этого, начиная с 2015 г., предусмотрена трансформация трудовой пенсии в страховую и накопительную.

Комплекс институциональных мероприятий пенсионной реформы:

- 1) совершенствование тарифной политики;
- 2) реформа досрочных пенсий и создание корпоративных пенсионных систем;
- 3) реформа накопительного компонента;
- 4) совершенствование формирования пенсионных прав в солидарно-распределительной пенсионной системе (пенсионная формула);
- 5) оптимизация бюджетной политики пенсионной системы (целевые межбюджетные трансферты);
- 6) экономическое стимулирование участия работников и других категорий

населения в формировании пенсионных прав;

7) государственное регулирование процесса реализации государственных пенсионных обязательств (изменение механизма индексации и перерасчета пенсий);

8) целевая компенсация пенсионных прав отдельных категорий работников (женщинам по уходу за детьми, сельхозработникам и др.).

Одновременно с этим из трудовой пенсии выделяется фиксированный базовый размер (ФБР), который трансформируется в автономную фиксированную выплату, в то время как страховая часть трудовой пенсии трансформируется в страховую пенсию.

В результате таких преобразований *страховая пенсия* (СП) представляет собой обязательную выплату, которая должна финансироваться за счет индивидуального тарифа страховых взносов в ПФР, и назначается независимо от накопительной пенсии. Условия формирования и выплаты страховой пенсии регулируются отдельным федеральным законом.

*Фиксированная выплата* (ФВ) представляет собой обязательную выплату к страховой пенсии. Источниками финансирования ФВ являются солидарная часть страхового тарифа в рамках базы начисления и сумма всех отчислений сверх установленной базы начисления.

*Нестраховые доплаты к солидарной составляющей пенсионных выплат* (пенсионерам, достигшим 80 лет, иждивенцам и др.), не обусловленные трудовым участием в формировании пенсионных прав, должны финансироваться целевым трансфертом из федерального бюджета.

*Накопительная пенсия* (НП) по своей институциональной форме является аналогом накопительной части трудовой пенсии, и, так же как и страховая пенсия, должна финансироваться за счет соответствующей части (6 процентных пунктов) индивидуального тарифа страховых взносов в ПФР.

Следует напомнить, что до 2013 г. формирование накопительной части трудовой пенсии, исходя из 6% тарифа отчислений,



Таблица 3

**Дополнительные тарифы страховых взносов на финансирование досрочных пенсий с 1 января 2013 г., %**

Списки производств, работ, профессий, должностей и показателей, дающих право на льготное пенсионное обеспечение	Годы		
	2013	2014	2015 и далее
Список № 1	4	6	9
Список № 2 и «малые списки»	2	4	6

Источник: ст. 58.3. Федерального закона от 24 июля 2009 № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования».

Таблица 4

**Дополнительные тарифы страховых взносов на финансирование досрочных пенсий в зависимости от класса условий труда, установленного по результатам специальной оценки условий труда, %**

Класс условий труда	Оптимальный	Допустимый	Вредный				Опасный	Ожидаемый средневзвешенный тариф	
			3.1	3.2	3.3	3.4		Список № 1	Список № 2
Подкласс условий труда	1	2	3.1	3.2	3.3	3.4	4	Список № 1	Список № 2
Дополнительный тариф страхового взноса	0	0	2	4	6	7	8	6	4

Источник: ст. 58.3. Федерального закона от 24 июля 2009. № 212-ФЗ «О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования»; результаты актуарных расчетов.

было обязательным для всех застрахованных лиц 1967 г. рождения и моложе.

Вместе с тем на первом этапе реформы накопительного компонента (в 2013 г.) гражданам было предоставлено право выбора: направлять только 4% на распределительную составляющую (2% тарифа страховых взносов обязательно должны направляться на финансирование накопительной части трудовой пенсии) или в полном объеме аккумулировать страховые взносы для формирования и инвестирования пенсионных накоплений, исходя из 6% индивидуального страхового тарифа.

На следующем этапе реформы накопительного компонента выбор застрахованным лицом участия в формировании своих пенсионных прав существенно оптимизирован и позволяет каждому работнику

направлять всю сумму отчислений на формирование своей страховой пенсии при полном отказе от накопительной пенсии. В перспективе застрахованные лица, за исключением граждан, впервые выходящих на рынок труда, могут реализовать свое право выбора до 31 декабря 2015 г.

Граждане, только вступающие в трудовые отношения, имеют право выбора в течение 5 лет после начала трудовой деятельности либо до достижения возраста 23 лет.

При этом все ранее сформированные в рамках накопительной системы пенсионные права сохраняются и продолжают реализовываться в установленном порядке.

Основная проблема, связанная с функционированием института досрочных пенсий, заключается в том, что их финансирование осуществляется за счет общих доходов

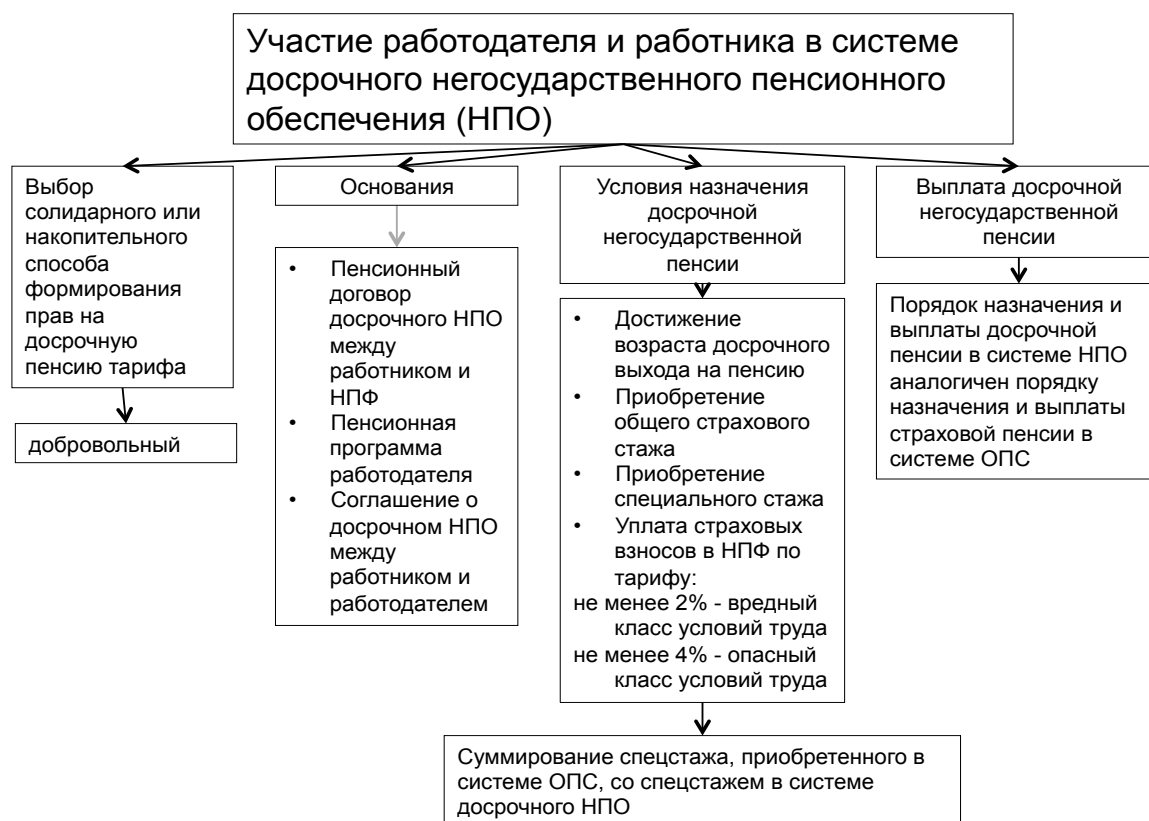


Рис. 4. Реформа досрочных пенсий: предоставление выбора условий формирования прав на досрочную пенсию

бюджета ПФР, а не за счет дополнительных страховых взносов работодателей. Сложившаяся ситуация не способствует заинтересованности работодателей в улучшении условий и повышении безопасности труда, а также в развитии системы профилактики несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

Выделяются следующие проблемы досрочного пенсионного обеспечения, требующие оперативного решения.

1. Отсутствие источника для формирования пенсии на период до наступления пенсионного возраста.

2. Отсутствие источников для финансирования выплаты в период до наступления пенсионного возраста.

3. Предоставление досрочных пенсий без утраты трудоспособности и существенного ухудшения здоровья, независимо от возраста (педагогические, медицинские работники и др.).

4. Установление досрочных пенсий лицам, занятым в приемлемых условиях труда (вследствие модернизации рабочих мест).

5. Отсутствие экономической мотивации работодателей, улучшающих условия труда.

Решение этих проблем возможно в ходе следующих мероприятий.

- Усовершенствование системы обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний.

- Предоставление работникам гарантий и компенсаций в соответствии с их интересами в рамках трудовых и (или) коллективных договоров.

- Установление дополнительного тарифа страховых взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации.

- Постепенное увеличение требований к стажу, необходимому для досрочного назначения пенсии в отношении педагогических, медицинских и творческих работников.

В целях стимулирования работодателей к улучшению условий труда, а также создания сбалансированной и справедливой пенсионной системы Стратегией было предусмотрено установление дополнительного тарифа страховых взносов в бюджет ПФР.

При этом для адаптации страхователей к изменению уровня страховой нагрузки запланировано поэтапное повышение размера дополнительных тарифов страховых взносов (табл. 3).

Страховые взносы по дополнительным тарифам уплачиваются всеми работодателями, у которых есть соответствующие рабочие места, независимо от того, действуют в отношении них преференции или нет по уплате тарифа страховых взносов на обязательное пенсионное страхование (ОПС). Следует обратить внимание, что дополнительными страховыми взносами облагаются все суммы выплат независимо от их размера, т.е. шкала облагаемости в отношении них не применяется. При этом вся сумма дополнительного тарифа страховых взносов направляется на солидарную часть тарифа страховых взносов.

По результатам проведения специальной оценки условий труда нормативно установленные ставки дополнительных тарифов должны корректироваться в зависимости от оценки условий труда, что позволит работодателям снизить уровень фискальной нагрузки (табл. 4).

Кроме того, в соответствии с новым законодательством предполагается, что работодатель может уплачивать пенсионные взносы на досрочное негосударственное пенсионное обеспечение для формирования пенсионных прав работников на досрочные пенсионные выплаты (рис. 4).

Следует обратить внимание, что первый этап пенсионной реформы предусматривает только меры по отработке вектора финансового обеспечения пенсионных прав, сформированных на вредных и опасных условиях труда (рабочие места по Спискам № 1, 2 и «малым» спискам), в то время как решение вопросов досрочного пенсионного обеспечения для педагогических, медицинских и творческих работников предусмотрено Стратегией на следующих этапах реформы, в частности путем постепенного увеличения требований к стажу, необходимому для досрочного назначения пенсии по условиям и нормам федерального закона о страховых пенсиях.

Одним из самых проблемных направлений пенсионной реформы является эффек-

тивность формирования пенсионных накоплений. Десятилетний опыт их создания обозначил ряд проблем накопительной составляющей пенсионной системы.

Основные из них:

- снижение пенсионных прав граждан, включенных в обязательную накопительную систему, по сравнению с правами, формирующимися в распределительной системе;
- изъятие из распределительной системы 6% накопительного тарифа, что усилило ее общую несбалансированность и снизило возможность формирования пенсионных прав основной массы пенсионеров;
- недостаточная финансовая устойчивость негосударственных пенсионных фондов и возрастающие по мере увеличения объемов пенсионных накоплений риски, связанные с обеспечением пенсионных выплат;
- отсутствие эффективных механизмов гарантий сохранности и возвратности пенсионных накоплений;
- зависимость пенсионных накоплений от внешних рисков фондового рынка, которые ведут к потере размера пенсии;
- низкая эффективность деятельности НПФ и соответственно низкая доходность пенсионных накоплений и др.<sup>1</sup>.

Первоочередной задачей в повышении эффективности накопительного сегмента пенсионной системы следует считать создание системы государственных гарантий сохранности пенсионных прав застрахованных лиц. В действующем законодательстве гарантирование сохранности средств пенсионных накоплений, находящихся в доверительном управлении в негосударственных пенсионных фондах (НПФ), заключалось исключительно в запрете разнесения убытков от инвестирования средств пенсионных накоплений по счетам застрахованных лиц.

В рамках новой пенсионной реформы создается двухуровневая система гарантирования сохранности средств пенсионных накоплений:

- каждый страховщик по обязательному пенсионному страхованию создает внутрен-

<sup>1</sup> Проект Стратегии долгосрочного развития пенсионной системы Российской Федерации. URL: <http://www.rg.ru/2012/10/01/pensii-site-dok.html> (дата обращения: 18.05.2014).

ний фонд гарантирования пенсионных накоплений;

- на федеральном уровне создается общенациональный фонд гарантирования пенсионных накоплений, объединяющий гарантийные взносы всех страховщиков по обязательному пенсионному страхованию, который находится под управлением ГК «Агентство по страхованию вкладов» в целях финансирования выплаты страховщику гарантийного возмещения в интересах застрахованных лиц в случае наступления гарантийного случая.

Для всех страховщиков, занимающихся обязательным пенсионным страхованием, участие в системе гарантирования обязательно (включая ПФР). Важно отметить, что создаваемая система гарантирует только сохранность пенсионных накоплений в размере уплаченных взносов на накопительную часть пенсии.

Источниками уплаты гарантийных взносов страховщиков для формирования фонда гарантирования установлены:

- доход от инвестирования пенсионных накоплений;
- отчисления из собственных средств — при отсутствии дохода от инвестирования пенсионных накоплений (только для НПФ);
- если недостаточно собственных средств — из пенсионных накоплений застрахованных лиц.

Гарантийными страховыми случаями являются: банкротство страховщика, аннулирование у него лицензии, недостаточность пенсионных накоплений (когда их сумма на счетах ниже номинального размера уплаченных страховых взносов).

Создаваемая система гарантирования пенсионных накоплений должна обеспечить стабильное получение накопительной пенсии на протяжении всего срока выплат. При этом в целях обеспечения сохранности пенсионных накоплений в 2014 г. перевод средств пенсионных накоплений, а также средств страховых взносов в НПФ производиться не будет (до вхождения соответствующего НПФ в систему гарантирования пенсионных накоплений). Таким образом, пенсионным накоплениям граждан

гарантируется сохранность. Повышение эффективности накопительного сегмента пенсионной системы требует совершенствования самих финансовых институтов государства, участвующих в формировании и инвестировании пенсионных накоплений.

Накопительная пенсия, будучи выделенной в самостоятельную пенсию в результате трансформации трудовой пенсии, приобретает несколько важных институциональных отличий от накопительной части трудовой пенсии.

Так, в частности, право на накопительную пенсию предоставляется застрахованному лицу при выполнении трех условий:

- 1) при наличии права на страховую пенсию по старости (в том числе досрочную);
- 2) при наличии средств пенсионных накоплений;
- 3) если размер накопительной пенсии превышает 5% суммарного размера страховой (включая фиксированную выплату) и накопительной пенсий. Иначе застрахованному лицу будет осуществлена единовременная выплата средств пенсионных накоплений.

При назначении накопительной пенсии позднее момента приобретения права на нее ожидаемый период выплаты будет сокращаться на один год за каждый год, истекший с момента приобретения такого права.

Эти меры позволят повысить заинтересованность застрахованных лиц в формировании данного вида государственной пенсии, с одной стороны, и с другой — гарантировать финансовую устойчивость страховщиков при выплате накопительной пенсии.

Анализ текущего состояния российской пенсионной системы свидетельствует, что социальные целевые ориентиры пенсионной реформы неразрывно связаны и взаимообусловлены макроэкономической ситуацией в стране в долгосрочной перспективе. Поэтому для обеспечения эффективности пенсионной реформы каждая законодательная норма и весь комплекс реформаторских мер должны быть адаптированы и согласованы с конкретными макроэкономическими параметрами.

УДК 336.6:621.311(045)

# ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКОЙ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ\*

**ЛУКАСЕВИЧ ИГОРЬ ЯРОСЛАВОВИЧ**

*доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Финансовый менеджмент», Финансовый университет, Москва, Россия*

**E-mail:** lukas1963@yandex.ru

**КУЗНЕЦОВ НИКОЛАЙ ВЛАДИМИРОВИЧ**

*кандидат технических наук, докторант кафедры «Финансовый менеджмент», Финансовый университет, Москва, Россия*

## АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы финансирования генерирующих компаний в условиях внешнеполитической и экономической нестабильности. Выявлены причины низких темпов реноваций в электроэнергетической отрасли, которые ставят под угрозу срыва выполнение государственной программы ее развития.

Показано, что обеспечение реализации проектов развития отрасли требует усиления государственной финансовой поддержки, а также поиска рыночных инструментов ее финансирования.

Для решения поставленных проблем предлагается использовать средства негосударственных пенсионных фондов (НПФ) с одновременным расширением перечня финансовых активов, разрешенных этим организациям для инвестирования. Разработаны механизмы применения конкретных финансовых инструментов для финансирования электроэнергетических компаний. Приведены практические рекомендации, направленные на повышение эффективности реализации по реализации ряда мероприятий, способствующих повышению эффективности программы развития электроэнергетики в РФ.

**Ключевые слова:** электроэнергетика; финансирование; инфраструктурные облигации; конвертируемые облигации; возвратный лизинг; негосударственные пенсионные фонды; инвестиции.

# FINANCING THE RUSSIAN FEDERATION PROGRAM OF THE ELECTRIC POWER INDUSTRY DEVELOPMENT UNDER CONDITIONS OF FOREIGN POLICY AND ECONOMIC INSTABILITY\*\*

**IGOR YA. LUKASEVICH**

*ScD (Economics), full professor, Head of the Finance Management Chair, the Financial University, Moscow, Russia*

**E-mail:** lukas1963@yandex.ru

**N.V. KUZNETSOV**

*PhD (Engineering), post-doctoral student at the Finance Management Chair, the Financial University, Moscow, Russia*

## ABSTRACT

The article discusses problems of financial support of power generating companies in the environment of the foreign policy and economic instability. The causes of low renewal rates in the power sector are exposed that threaten the implementation of the government program of its development.

\* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета 2014 г.

\*\* The article is based on the budget-funded research carried out under the State Assignment of the Financial University for 2014.

It is shown that the implementation of industry development projects requires a more effective government financial support along with the search of market financing tools.

To solve the above problems, it is proposed to use non-government pension funds (NGPF) with simultaneous expansion of the list of their financial assets allowed for investment. Mechanisms of applying particular financial tools to financing the power companies are developed. Practical recommendations on how to make the program of the power industry development in the Russian Federation more effective are provided.

**Keywords:** power industry; financing; infrastructure bonds; convertible bonds; leaseback; non-government pension funds; investments.

Электроэнергетика является сегодня одной из самых значимых для страны отраслей народного хозяйства и, по сути, основой функционирования российской экономики. Электроэнергия как товар безальтернативна, в редких случаях можно заменить источник получения энергии, однако процесс такой замены почти всегда связан со значительными издержками для потребителя.

По данным национальной статистики, более 55% объема конечного потребления энергии приходится на промышленные предприятия. Из отраслей промышленности наиболее энергоемкими являются машиностроение (10,2% общего потребления), химическая (8,4%) и нефтяная (6,2%). Также следует отметить, что для электроэнергетики характерны высокие значения внутриотраслевого потребления — около 3% произведенной электроэнергии<sup>1</sup>.

При этом, по оценкам Министерства энергетики РФ, энергоемкость отечественной экономики в 2–3 раза превышает энергоемкость аналогичных производств в странах Западной Европы, США и Японии, а по отдельным видам производств превышение составляет более чем 6 раз. Неслучайно в Указе Президента РФ № 889 от 4 июня 2008 г. «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики» поставлена цель по снижению к 2020 г. энергоемкости валового внутреннего продукта Российской Федерации не менее чем на 40% по сравнению с 2007 г.

Вместе с тем анализ показывает, что спрос на электроэнергию непрерывно растет. По данным агентства *Fitch Ratings*, увеличение спроса на электроэнергетику в России на период до 2025 г. прогнозируется на уровне 1,3% в год. В то же время в начале 2000-х гг. проявились первые

признаки стагнации отрасли — производственные мощности обновлялись значительно медленнее, чем росло энергопотребление.

Обобщенные показатели по срокам эксплуатации генерирующего электроэнергетического оборудования по состоянию на конец 2013 г. приведены в *табл. 1*.

Низкие темпы реновации отрасли во многом обусловлены дефицитом финансовых ресурсов. В условиях практически полного прекращения бюджетного финансирования и исключения инвестиционной составляющей из себестоимости энергии электроэнергетика потеряла значительную часть финансовых ресурсов.

Начало преобразований в электроэнергетике было положено 11 июля 2001 г., когда Председателем Правительства РФ было подписано Постановление № 526 «О реформировании электроэнергетики Российской Федерации».

В созданной (в результате реформы) модели отрасли можно выделить два сегмента — конкурентный (открытый для стратегических инвесторов) и монопольный, в каждом из которых имеются предприятия с различной степенью государственного контроля. Объектом нашего дальнейшего исследования будет структурная схема конкурентного сегмента (*табл. 2*).

Правительство РФ в 2008 г. утвердило Генеральную схему размещения объектов электроэнергетики, предполагающую к 2020 г. увеличение установленных мощностей в генерации (с учетом вывода из эксплуатации устаревших мощностей) на 232 ГВт, ввод 39 тыс. км высоковольтных линий электропередачи для подачи мощности с новых объектов электроэнергетики, а также 26 тыс. км высоковольтных линий для усиления межсистемных связей и повышения надежности электроснабжения потребителей.

При этом общая потребность электроэнергетики в инвестиционном финансировании с 2008 по 2030 гг. составляет 11,8 трлн рублей [1].

<sup>1</sup> URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения: 21.09.2014).

Таблица 1

**Сроки эксплуатации генерирующего оборудования**

Вид генерации	Срок эксплуатации менее 30 лет, %	Срок эксплуатации от 30 до 50 лет, %	Срок эксплуатации более 50 лет, %
Гидроэлектростанции	22,3	56,8	20,9
Атомные электростанции	20,4	79,6	
Тепловые электростанции	41,0	52,0	7,0

Таблица 2

**Структурная модель электроэнергетической отрасли (конкурентный сегмент)**

Вид деятельности	Уровень государственного контроля (доля государства в уставном капитале)		
	слабый контроль (менее 50%)	сильный контроль (свыше 50%)	полный контроль (свыше 75%)
Генерация электроэнергии	Шесть оптовых генерирующих компаний на базе теплогенерирующих активов (ОГК)	Оптовая генерирующая компания на базе гидрогенерирующих активов (ОАО «РусГидро»)	АЭС в составе ФГУП Концерн «Росэнергоатом»
	14 территориальных генерирующих компаний (ТГК)	Холдинг изолированных ОА-энерго	
	Независимые генерирующие компании		
Сбыт электроэнергии	Коммерческие энергосбытовые компании (ЭСК)	Гарантирующий поставщик (1 ГП на каждый субъект РФ)	—
Вспомогательная деятельность	Научно-исследовательские и инженерные центры	Научно-исследовательские и инженерные центры	Научно-исследовательские и инженерные центры
	Специализированные ремонтные компании		
	Сервисные компании		

Федеральный закон № 35-ФЗ «Об электроэнергетике», определяющий порядок регулирования экономических отношений в отрасли, предусматривает диверсифицированную модель ее финансового обеспечения. Особенностью данной модели является распределение инвестиционных рисков между государством и частными инвесторами, при котором государство концентрирует свои усилия и ресурсы на системообразующих компаниях, работающих в монопольном секторе: ОАО «Федеральная сетевая компания Единой энергетической системы» (ФСК ЕЭС), ОАО «Системный оператор Единой энергетической системы» (СО ЕЭС), а также на предприятиях, относительно которых принято решение о сохранении государственного контроля (ОАО «РусГидро», ФГУП Концерн «Росэнергоатом»). Но основным источником финансирования для генерирующих

компаний (ОГК и ТГК) являются частные инвестиции.

Внедрение рыночных механизмов привело к необходимости трансформации финансовых отношений, поиска новых способов и подходов к финансовому обеспечению хозяйствующих субъектов с учетом особенностей отрасли и внешнеэкономических условий (табл. 3).

Рыночная экономика предлагает хозяйствующим субъектам широкий выбор методов и инструментов финансирования, которые принято делить на внутренние (как правило, нераспределенная прибыль и амортизация) и внешние (заемные и долевы).

Совокупная структура финансирования генерирующих компаний конкурентного сегмента за период 2007–2013 гг. приведена в табл. 4.

Очевидно, что потребность в финансировании в объеме примерно 12 трлн руб. вряд ли

Таблица 3

**Особенности предприятий электроэнергетической отрасли**

Вид деятельности	Конкурентный сектор		
	Генерация электроэнергии	Сбыт электроэнергии	Вспомогательная деятельность
Основная деятельность	Производство и оптовая продажа электроэнергии	Продажа электроэнергии потребителям	Оказание услуг предприятиям отрасли
Масштабы финансирования	Значительные	Средние	Незначительные
Структура активов	Высокая доля основных средств и запасов	Высокая доля оборотных активов	Сбалансированное сочетание
Потребность в инвестициях	Значительная	Средняя	Незначительная
Дебиторская задолженность	Высокая	Высокая	Низкая
Кредиторская задолженность	Низкая	Высокая	Низкая
Структура капитала	Преобладает собственный капитал	Преобладает собственный капитал	Преобладает собственный капитал
Рентабельность	Низкая, ограниченная техническими возможностями	Низкая, ограниченная регулируруемыми тарифами	Низкая, ограниченная спросом

Таблица 4

**Структура финансирования генерирующих предприятий (конкурентный сегмент)\***

Финансирование	Годы						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кредиты и займы, %	13,88	7,29	7,96	16,28	21,06	21,00	25,02
Собственный капитал, %	86,12	92,71	92,04	83,72	78,94	79,00	74,98

\* Рассчитано авторами по данным системы СПАРК (Интерфакс).

может быть удовлетворена за счет внутренних источников. Более того, способность к самофинансированию энергетических предприятий ограничена отраслевой спецификой.

Во-первых, существенные ограничения на возможности внутреннего финансирования оказывает государственное регулирование ценообразования в отрасли. В настоящее время Правительством РФ выделены две зоны с относительно свободным ценообразованием — первая объединяет европейскую часть страны и Урал, вторая включает регионы Западной и Восточной Сибири. Однако на территории субъектов Российской Федерации, не включенных в ценовые зоны оптового рынка, обращение электрической энергии на оптовом рынке носит полностью регулируемый характер.

Управление тарифами со стороны государства обеспечивается федеральными законами и Постановлениями Правительства РФ. Расчет тарифных ставок электрических станций осуществляется на основании соответствующих методических указаний, утверждаемых Федеральной службой по тарифам (ФСТ).

Во-вторых, выполнение ряда социальных функций, в частности оказание услуг населению, военным объектам, объектам социальной инфраструктуры, убыточно и также снижает экономическую эффективность хозяйственной деятельности энергетических предприятий. Величина электрической энергии, отпускаемой на эти цели, по оценкам экспертов, может быть оценена как 10% общего объема производства.

В-третьих, средняя рентабельность предприятий отрасли, за исключением гидрогенерации,



в исследуемом периоде составила 12–15%. В условиях мирового финансового кризиса и посткризисный период многие предприятия были вынуждены перейти на взаимное кредитование посредством векселей, провоцируя тем самым рост взаимных неплатежей и снижение операционных денежных потоков.

Анализ первых двух лет реформы (2006–2007 гг.) показывает, что все крупные инвестиционные программы в генерирующих компаниях (ОГК и ТГК) финансировались за счет дополнительной эмиссии акций (от 66 до 97%). Однако финансовый кризис в конце 2008 г. прервал бум IPO, SPO и PPO энергетических предприятий, а их рыночная капитализация значительно снизилась. В посткризисный период (2009–2013 гг.) размещения акций практически не проводились. Экономические санкции, введенные западными странами против России в 2014 г., по сути, делают невозможными в ближайшие 2–3 года как частные, так и публичные размещения акций для привлечения дополнительного собственного капитала в требуемых объемах. Таким образом, в качестве внешних источников финансирования могут рассматриваться лишь займы.

Доля займов в финансировании отрасли за исследуемый период выросла с 14 до 25%. При этом среднеотраслевой финансовый рычаг остается низким и имеет, по крайней мере, 50%-ный потенциал роста (табл. 4).

Вместе с тем одновременно с сокращением собственных источников существенно снизилась и возможность привлечения предприятиями заемного финансирования с использованием традиционных инструментов, что обусловлено, с одной стороны, возрастанием ставок по кредитам и облигациям, а с другой — резким сокращением их длительности. Так, с января 2008 г. по январь 2009 г. процентные ставки по кредитам в российских рублях в различных банках выросли до 17–20% годовых, достигая в некоторых случаях 25–30% годовых. При этом средняя продолжительность получаемых в 2009 г. новых кредитов составляла порядка 3–6 месяцев.

Введение санкций закрыло возможность получения дешевых и длинных иностранных займов и одновременно значительно повысило валютные риски отечественным энергопредприятиям, в основном имеющих рублевую

выручку. Рост процентных ставок по заемным средствам с одновременным обесцениванием акций энергокомпаний, в ряде случаев привел к отказу собственников от части активов [например, отказ ОАО «Группа Е 4» от пакета акций ОАО «Территориальная генерирующая компания-11» (ТГК-11), отказ ЗАО «Комплексные энергетические системы» (ЗАО КЭС-Холдинг) от пакетов акций ОАО ТГК-6 и ОАО ТГК-7].

Таким образом, финансовый кризис и негативные изменения во внешнеэкономической и политической среде обнажили ряд серьезных и требующих незамедлительного решения проблем, связанных с финансированием инвестпрограмм в электроэнергетике.

При этом, несмотря на сложившуюся ситуацию, государство не намерено отказываться от планов развития отрасли — изменения, внесенные в инвестиционные программы энергокомпаний, затронули в основном сроки ввода новых мощностей, сдвинув их на 1–2 года, однако практически не повлияли на их объемы. Можно предположить, что такая позиция является осознанным стратегическим выбором государства.

Очевидно, что обеспечение реализации проектов развития отрасли требует как усиления государственной финансовой поддержки, так и поиска рыночных инструментов ее финансирования.

Как было показано выше, в современных условиях вряд ли можно рассчитывать на привлечение зарубежных финансовых ресурсов. Инвестиционные возможности отечественного финансового сектора, в том числе — попавших под санкции государственных и квазигосударственных банков, фондов и других институтов развития, также существенно ограничены. Реальными источниками средств, по сути, остаются лишь средства Фонда национального благосостояния (ФНБ), ПФР и негосударственных пенсионных фондов.

К концу 2013 г. в ФНБ скопилось 2,845 трлн руб., из которых 670 млрд руб. размещено во Внешэкономбанке. Еще около 300 млрд руб. было направлено на финансирование БАМа, Транссиба, ЦКАД и на другие инфраструктурные проекты. При этом согласно законодательству Российской Федерации на инвестиционные

цели может быть направлено не более 40% средств ФНБ. В настоящее время на средства ФНБ претендуют многие отрасли, а также попавшие под санкции госкорпорации и госбанки<sup>2</sup>. Логично предположить, что в сложившейся ситуации на получение средств из ФНБ могут рассчитывать лишь электроэнергетические предприятия, и прежде всего системы Росатома, относящиеся к монопольному сегменту отрасли.

В этой связи наибольший интерес представляет идея использования для финансирования развития конкурентного сегмента средств НПФ [3].

В настоящее время НПФ проходят процедуру преобразования в акционерные общества и проверку ЦБ перед вступлением в систему гарантирования пенсионных накоплений. На это фондам отведены 2014–2015 гг. Во время переходного периода фонды не получают новые накопительные взносы, все они идут в распределительную пенсионную систему, т.е. на выплаты сегодняшним пенсионерам. Взносы за вторую половину 2013 г. заморожены, Правительство обещает их перечислить сразу после того, как те вступят в систему гарантирования. По данным ЦБ, 41 НПФ уже акционировался; 23 фонда из них Банк России проверяет перед вступлением в систему гарантирования. При этом объем замороженных средств только за 2013 г. составляет около 440 млрд руб. Всего с 2010 по 2013 г. НПФ привлекли более 1,5 трлн руб.

Согласно Федеральному закону от 24 июля 2002 г. № 111-ФЗ «Об инвестировании средств для финансирования накопительной части трудовой пенсии в Российской Федерации», «осуществление инвестирования средств пенсионных накоплений должно быть разумно и добросовестно, исходя из необходимости обеспечения принципов надежности, ликвидности, доходности и диверсификации». Законом также определяется закрытый перечень разрешенных активов (объектов инвестирования), в числе которых — «облигации российских эмитентов и акции российских эмитентов, созданных в форме открытых акционерных обществ».

По нашему мнению, с учетом нынешних реалий этот перечень необходимо расширить,

включив в него инфраструктурные облигации, конвертируемые облигации, привилегированные конвертируемые акции юридических лиц. Как будет показано ниже, перспективным инструментом финансирования электроэнергетики при определенных условиях может стать возвратный лизинг.

*Инфраструктурные облигации* (ИО) применяются в мировой практике для финансирования именно инфраструктурных объектов. Выпускаемые на длительные сроки, привязанные к эксплуатации конкретных объектов и обладающие высокой надежностью ИО обладают особой привлекательностью для институциональных инвесторов, в том числе — пенсионных фондов. В свою очередь, для эмитента такие облигации являются предпочтительными ввиду более низкой процентной ставки.

Вместе с тем, несмотря на более чем пятилетние дискуссии по поводу концепции их развития в РФ, облигации так и не нашли широкого применения. Более того, четкое определение этих инструментов, равно как и единая трактовка их сущности и порядка выпуска, до сих пор отсутствуют. Немногочисленные случаи выпуска ИО в России (по проекту «Западный скоростной диаметр» в Санкт-Петербурге, проекту обхода Одинцова на трассе М1, проекту дороги Москва — Санкт-Петербург, 15–57 км) были регламентированы специальным постановлением Правительства РФ и имели гарантии Минфина.

В мировой практике эмитентами ИО могут выступать органы государственной и муниципальной власти, специальные проектные компании, а также корпорации. Однако специфика бюджетного законодательства РФ такова, что сегодня выпуск ИО без специальной регламентации возможен только частными юридическими лицами.

Формально любая энергокомпания в РФ может осуществить эмиссию инфраструктурных облигаций. Вместе с тем их использование в качестве объектов инвестирования пенсионными фондами требует разработки отдельного механизма снижения рисков и внесение дополнительных поправок в пенсионное законодательство. В целях повышения надежности и инвестиционной привлекательности ИО энергокомпаний могут быть предложены: налоговые льготы на купонный доход, гарантии

<sup>2</sup> В частности, на момент написания статьи активно обсуждалась возможность докапитализации Внешэкономбанка. URL: <http://www.rbcdaily.ru/finance/562949992742356> (дата обращения: 17.10.2014).

государственных банков и автоматическое включение в ломбардный список ЦБ РФ. Кроме того, необходимо законодательно увеличить предельную долю одного выпуска бумаг инфраструктурного типа для инвестирования пенсионных накоплений.

Как и инфраструктурные, *конвертируемые облигации* не получили широкого распространения в РФ. Вместе с тем в сложившихся условиях они могут сыграть важную роль в привлечении финансирования для энергокомпаний конкурентного сегмента.

Конвертируемая облигация приносит инвестору фиксированные процентные выплаты, обеспечивая ему некоторую нижнюю границу доходности. В дополнение инвестор получает право обменять ее на обыкновенные акции эмитента. Наличие такого права приводит к тому, что обычно процентная ставка по этим бумагам ниже по сравнению с выпуском обыкновенной облигации, что является привлекательным для эмитента. Как правило, конвертируемые облигации являются субординированными по отношению к другим кредиторам, что повышает их кредитное качество с точки зрения инвестора. Кроме того, в случае роста курсовой стоимости акций эмитента цена таких облигаций будет также расти, создавая дополнительный доход для инвестора. Условия выпуска могут содержать различные ковенанты (от англ. *covenant*), дополнительно защищающие инвестора от риска. В сложившейся ситуации можно предусмотреть систему офферт, дающих право на досрочное предъявление к выкупу по желанию инвестора. Кроме того, для повышения надежности таких облигаций для НПФ необходимо последующее включение их в ломбардный список ЦБ РФ.

*Привилегированные конвертируемые акции* по своей экономической сути во многом схожи с конвертируемыми облигациями и также практически отсутствуют в России. С точки зрения эмитента оба инструмента являются отсроченным выпуском обыкновенных акций при наступлении благоприятной ситуации. Вместе с тем для институциональных инвесторов типа НПФ они могут быть привлекательными только при условии фиксированных дивидендных выплат в денежных единицах. Держатели привилегированных акций пользуются преимущественными правами по сравнению с прочими акционерами.

Помимо этого, инвестор может получить дополнительный доход от роста их курсовой стоимости и реализовать право конверсии при необходимости. Наконец, выплаты дивидендов в РФ облагаются по более низкой ставке на прибыль в 9% и, возможно, не будут подлежать налогообложению в случае хранения акций дольше определенного срока.

Необходимо отметить, что в настоящее время не существует законодательных механизмов, позволяющих обеспечить дополнительную защиту инвесторов (подобные бумаги не обеспечиваются госгарантиями и не могут быть включены в ломбардный список ЦБ РФ). Кроме того, выпуск привилегированных акций в РФ ограничен объемом не более 25% уставного капитала акционерного общества. В этой связи воспользоваться подобным инструментом для финансирования инвестпрограмм смогут лишь немногие энергокомпании.

*Использование лизинга* для финансирования электроэнергетических компаний является новым для России и наиболее дискуссионным направлением. Интенсивное развитие лизинга в РФ на протяжении последних лет обусловлено рядом факторов, среди которых особое место занимают возможность применения ускоренной амортизации и предоставляемые налоговые льготы: в частности, лизинговые платежи относятся на расходы лизингополучателя в полном объеме (т.е. как процентная, так и основная часть) при исчислении налога на прибыль (ст. 264 НК РФ), отсутствует налог на имущество и др.

Однако в настоящее время этот финансовый инструмент в отрасли практически не используется. Более того, применение классических форм лизинга в электроэнергетике вряд ли осуществимо в силу специфики ее основных средств (генерирующие установки сложно отделить, они фактически являются неотчуждаемыми и т.п.), значительного финансового риска для лизингодателя, а также отсутствия лизинговых компаний, предоставляющих такое оборудование, длительности его изготовления поставщиками. Поэтому в качестве объекта лизинга в электроэнергетике целесообразно рассматривать имущественный комплекс предприятия в целом. В этом случае может быть применен так называемый возвратный лизинг (*sale and lease back*).

Возвратный лизинг представляет собой систему из двух соглашений, при которой владелец продает оборудование в собственность другой стороне с одновременным заключением договора о долгосрочной аренде у покупателя. В качестве покупателя здесь обычно выступают коммерческие банки, инвестиционные, страховые или лизинговые компании. В результате проведения такой операции меняется лишь собственник оборудования, а его пользователь остается прежним, получив в свое распоряжение дополнительные средства финансирования. Инвестор же, по сути, кредитует бывшего владельца, получая в качестве обеспечения права собственности на его имущество [3]. Подобные операции часто проводятся в условиях делового спада, экономических кризисов, прочих неблагоприятных ситуациях.

Проблема использования этого инструмента в РФ заключается в несовершенстве законодательства, в результате чего подобные сделки несут в себе высокий риск быть признанными ничтожными со стороны налоговых органов. Кроме того, законодательство запрещает инвестировать пенсионные деньги в лизинговые операции. Для решения выделенных проблем прежде всего следует устранить законодательные противоречия. Необходимо также создать специализированную лизинговую компанию, со 100%-ным или контрольным пакетом государства, которая будет выступать в качестве лизингодателя (фактически покупателя энергоактивов с последующей сдачей их в лизинг энергокомпаниям). В свою очередь, лизинговая госкомпания может привлекать финансирование и рефинансировать сделки путем выпуска облигаций обеспеченных лизинговыми платежами энергокомпаний, покупателями которых будут НПФ. В целях повышения сохранности пенсионных средств и кредитного качества этих облигаций, выплаты по ним могут гарантироваться Внешэкономбанком или другим госбанком, кроме того, они должны быть внесены в ломбардный список ЦБ РФ.

Помимо вышеизложенного, для эффективной реализации программы развития электроэнергетики РФ в современных условиях необходима реализация и других комплексных мероприятий, важнейшими из которых являются следующие.

*Выработка четких нормативных гарантий по эффективности инвестиций в энергетические объекты и создание экономического механизма реализации этих гарантий.* Необходимо создать условия для обеспечения приемлемых параметров окупаемости капиталовложений и компенсации рисков неполучения необходимой инвесторам прибыли на капитал, вызванных различными факторами (неопределенностью спроса цен на электроэнергию и топливо, процентными ставками, экологическими ограничениями, принципами регулирования рынка и т.п.). Кроме того, должен быть создан юридически защищенный механизм участия инвесторов в управлении энергетическими объектами (включая передачу им в собственность).

*Совершенствование рыночных механизмов в конкурентных секторах отрасли.* В условиях нестабильности для всех участников рынка электроэнергии привлекательны долгосрочные контракты (с крупными потребителями и поставщиками). Однако превалирующие долгосрочные соглашения по поставкам электроэнергии сдерживают развитие конкуренции и как постоянно действующий инструмент их использовать нецелесообразно. Например, в Польше в 1990-е гг. крупнейшие компании отрасли заключили десятки контрактов на поставки сроком до 2010–2012 гг., охватывавшие, по некоторым оценкам, до 75% национального оборота электроэнергии. Это сдерживало развитие конкурентного рынка, и по настоянию ЕС начались переговоры о пересмотре долгосрочных соглашений.

*Стимулирование частных капиталовложений в обновление производственных фондов на инновационной основе.* Устойчивая мотивация потенциальных инвесторов по этому направлению может быть достигнута за счет специальной ценовой, налоговой, кредитной, амортизационной политики. В развитых зарубежных странах накоплен обширный опыт стимулирования подобных структурных сдвигов, отвечающих долговременным общественным интересам. В качестве примера можно привести государственную поддержку развития экологически чистых источников электроэнергии, которые часто оказываются неконкурентоспособными по текущим рыночным критериям. Тем самым происходит как

снижение рисков, так и частичное переложение их на государство.

*Совершенствование тарифного регулирования в монопольных секторах отрасли.* Методике ценообразования для естественных монополий в электроэнергетике следует придать большую инвестиционную направленность. Одновременно регулятору следует практиковать жесткий контроль за целевым использованием инвестиционных ресурсов.

*Расширение сферы государственного финансирования инвестиционной деятельности.* Как уже отмечалось, в настоящее время государство финансирует из федерального бюджета только развитие атомных и гидравлических станций, а также компании, относящиеся к естественным монополиям. Для обеспечения реализации запланированной инвестиционной программы необходимо расширение сферы государственного финансирования, для чего необходимо определить перечень объектов федерального и регионального значения и создать механизмы долевого участия государства с целью финансирования из федерального бюджета объектов федерального значения и из региональных бюджетов объектов регионального значения.

*Создание условий для целевого кредитования инвестиционных электроэнергетических проектов.* Используемые специальные финансовые механизмы возврата инвестиций (МГИ и ДРМ) требуют существенных корректировок. Основным их недостатком является то, что возврат вложенных средств производится только после того, как объект введен в эксплуатацию, первоначально инвестор сооружает его за свой счет либо на заемные средства. В условиях нестабильности финансовой и банковской систем, когда собственные средства ограничены, заемные средства дороги, а на длительную перспективу фактически недоступны, гарантий того, что инвесторы придут на рынок мощности, нет. В связи с этим высока вероятность того, что при проведении долгосрочного аукциона на поставки мощности новых поставщиков будет недостаточно для того, чтобы полностью покрыть спрос. Таким образом, необходимо внедрение в МГИ и ДРМ механизмов обеспечения государственных гарантий не только при возврате инвестиций, но и на этапе собственно

инвестирования. К таким мерам, в частности, относится целевое кредитование государственными банками инвестиционных электроэнергетических проектов.

При этом все указанные меры должны быть нацелены на обеспечение устойчивого баланса интересов государства, потребителей и бизнеса как в текущей, так и в долгосрочной перспективе.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Долгосрочный прогноз развития экономики России на 2007–2030 гг. // Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. URL: <http://cemi.ehess.fr/docannexe/file/2710/ipen1.pdf> (дата обращения: 17.10.2014).
2. *Лукаевич И.Я., Федорова Е.А., Древинг С.Р., Лазарев М.П.* Комплекс моделей и инструментарий реализации инвестиционной политики негосударственных пенсионных фондов в РФ. М.: Научные технологии, 2014. 152 с.
3. *Лукаевич И.Я.* Финансовый менеджмент. М.: Национальное образование, 2012. 764 с.

## REFERENCES

1. Dolgosrochnyi prognoz razvitiia ekonomiki Rossii na 2007–2030 gg. [Long-term forecast of the Russian economy development for 2007–2030]. Institut narodnokhoziaistvennogo prognozirovaniia RAN — RAS Institute of Economic Forecasting. URL: <http://cemi.ehess.fr/docannexe/file/2710/ipen1.pdf> (access as of 17.10.2014). (In Russ.)
2. *Lukasevich I. Ia., Fedorova E.A., Dreving S.R., Lazarev M.P.* Kompleks modelei i instrumentarii realizatsii investitsionnoi politiki negosudarstvennykh pensionnykh fondov v RF [A complex of models and tools for the implementation of the investment policy of non-government pension funds in the Russian Federation]. M.: Nauchnye tekhnologii — Scientific Technologies, 2014, 152 p. (In Russ.)
3. *Lukasevich I. Ia.* Finansovyi menedzhment [Finance Management]. M.: Natsional'noe obrazovanie — National Education, 2012. 764 p. (In Russ.)

УДК 36 (072)

## РАЗВИТИЕ РЫНКА ЭЛЕКТРОННОГО СТРАХОВАНИЯ

**ШЕПЕЛИН ГЕННАДИЙ ИЛЬИЧ**

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Страховое дело», Финансовый университет, Москва, Россия  
E-mail: line75@yandex.ru

### АННОТАЦИЯ

Стремительный рост компьютерных технологий в ближайшее время кардинально изменит традиционные методы и стиль работы страховщиков, систему взаимоотношений всех участников страхового рынка. Исследуются структура, назначение, порядок работы, функции интернет-представительства страховых компаний; последовательно раскрыты этапы продаж массового страхового продукта; раскрываются особенности работы страховых онлайн-продаж. В статье рассмотрены «облачные» технологии (англ. *cloud computing*) – способы распределенной обработки данных, в которой компьютерные ресурсы и мощности предоставляются пользователю как интернет-сервис, применяющийся на страховом рынке, дана их структура, определена специфика. Исследован опыт зарубежных стран в организации «облачных» технологий, проведен сравнительный анализ корпораций –лидеров услуг в части их использования на страховом рынке. Выявлены достоинства и недостатки «облака» на страховом рынке России. Освещены способы защиты страховой информации в «облаке», рассмотрены деятельность иностранных владельцев облачных услуг, их нормативная база, основные функции и направления деятельности в области страхового дела.

**Ключевые слова:** современные страховые технологии; «облачные технологии» в страховании; интернет-представительство страховой организации; онлайн-продажи страхового продукта; информационная безопасность в страховании.

## DEVELOPMENT OF THE MARKET OF ELECTRONIC INSURANCE

**GENNADY I. SHEPELIN**

PhD (Economics), Associate Professor of the Insurance Business Chair, the Financial University, Moscow, Russia  
E-mail: line75@yandex.ru

### ABSTRACT

The rapid growth of computer technologies in the near future is making fundamental changes in the traditional methods and style of work of insurers as well as in the system of relationships between all insurance market players. The paper summarizes the results of activities of both Russian and foreign insurance business companies using modern insurance technologies. Subject to investigation were the structure, purpose, organization of work, functions of Internet representations of insurance companies; consistently disclosed are sales stages of the mass insurance product; specific features of the online insurance sales are identified. The paper is focused on cloud computing technologies, namely methods of distributed data processing, that make computer resources and capacities available to the user as an Internet service used in the insurance market, along with the description of their structure and specifics. The foreign experience in the organization of cloud technologies is studied; a comparative analysis of leading providers of cloud technology services in terms of their application in the insurance market is performed. The advantages and disadvantages of using cloud technologies in the Russian insurance market are revealed with an emphasis on the insurance data protection in the cloud. The activities of foreign cloud service providers are considered along with their regulatory framework, basic functions and directions of activity in the insurance industry.

**Keywords:** modern insurance technologies; cloud technologies in insurance; Internet representation of an insurance organization; online sales of insurance products; information security in insurance.

**С**овременный страховой рынок характеризуется небывалым темпом развития информационных технологий. Потенциал высоких технологий в упрощении и удешевлении деятельности приводит к их повсеместному внедрению. Ныне мировому рынку этого сегмента исполняется 30 лет. Национальный страховой рынок России, к сожалению, недостаточно развит в области высоких технологий по сравнению с западными странами. Даже сравнивая российские страховой и банковский секторы, можно отметить, что сравнение по объему и глубине использования электронных технологий не в пользу страховщиков. Национальная банковская система активно использует Интернет, «облачные» технологии, мобильный банкинг и др. Беспрецедентное количество клиентов, использующих современные банковские технологии, подтверждает их массовую потребность в удобстве и удешевлении современных транзакций. Безусловно, нынешние участники страхового рынка при благоприятных условиях готовы перейти на более современные и продвинутые способы общения со страховыми организациями, которые вызывают рост доверия.

### ОНЛАЙН-ПРОДАЖИ

Электронные компании интегрируют системы страховщиков с онлайн-системами регуляторов. В настоящее время можно говорить о новом направлении развития ИТ-систем страховщиков — онлайн-обмене данными информационных систем страховых компаний с системами регуляторов и получении отчетности по всем участникам страхового рынка в режиме реального времени. В будущем на основании этих данных изменится и оценка финансовой устойчивости и платежеспособности страховых компаний.

Безусловно, онлайн-продажи могут использоваться при страховании таких массовых продуктов, как, например, страхование имущества, квартир, автомобилей, это не требует сложной экспертизы и профессиональных советов страховых специалистов. Зарубежные и ведущие российские страховые компании уже предлагают своим клиентам перспективные системы онлайн-страхового общения (ОСО).

Если раньше в отношениях с клиентами ОСО было скорее необязательным дополнением

и альтернативой классическому страховому обслуживанию, то теперь оно прочно занимает свою нишу и привлекает все больше клиентов. За последние годы чрезвычайно быстрого развития технологий в данной сфере сформировались разные виды ОСО в зависимости от задействованных технологий.

Очевидно, что основными видами удаленной связи в настоящее время служат Интернет и мобильная связь. Доступность интернет-канала, отсутствие привязки ко времени и месту, повсеместная распространенность мобильной связи и высокая скорость обмена информацией играют важную роль в привлечении все большего количества физических и юридических лиц к использованию дистанционного страхового обслуживания.

Наиболее простым видом ОСО является классический продукт «Страховая компания — клиент» («СК-клиент»). На компьютере клиента устанавливается отдельная программа, на жестком диске которой хранятся ее данные: договор страхования, параметры полиса, выписки по счетам и другие страховые документы. Зачастую программе даже не требуется установка — некоторые приложения работают с *USB-flash*-носителей. Классический страховой продукт «СК-клиент» позволяет доставлять и обрабатывать различные виды платежных и формализованных документов в обе стороны, получать из страховой компании выписки и прочую информацию, иметь доступ к новостному сервису. Некоторые приложения позволяют клиентам обмениваться сообщениями с возможностью вложения файлов, а также юридическими документами. Страховые компании предлагают клиентам модификации программ (как сугубо внешние, так и функциональные), более подходящие для нужд каждого конкретного клиента.

Связь со страховой компанией при использовании программного обеспечения «СК-клиент» осуществляется через телефонный канал связи либо через Интернет

### ИНТЕРНЕТ-ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО

Постепенное внедрение страховых каналов дистрибуции — важнейший элемент страхования, но будущее — за интернет-продажами, использующими интернет-представительство,

предлагающее дистанционное обслуживание через браузер. Интернет-представительство страховых организаций позволяет пользователю проводить те же операции, что и при использовании традиционной системы, однако при этом не требуется отдельной установки программного обеспечения. Помимо доступа с компьютера, страховые компании создают мобильные версии систем, ориентированные на смартфоны и мобильные телефоны.

Доступность интернет-связи позволяет клиентам с помощью интернет-представительства получать доступ к своим договорам страхования и производить с ними операции, оплачивать услуги. Для страховых компаний оперативность связи через интернет-представительство позволяет увеличить скорость ведения операций, а также расширить клиентуру за счет дифференциации работы с клиентами. Эксплуатация интернет-системы обходится страховым компаниям дешево, так как все изменения проводятся только на центральных серверах, к которым затем получают доступ пользователи услуг.

Вместе с тем интернет-представительство несет в себе наибольший риск несанкционированного доступа. Недостатки операционных систем и программного обеспечения приводят к необходимости постоянного усовершенствования системы интернет-клиента для защиты данных пользователей. Это сопряжено с достаточно большими затратами для страховых компаний без гарантии высоких доходов от предоставления услуги интернет-представительства.

В перспективе получит распространение мобильное представительство (телефонное, SMS-уведомление). Услуга мобильного представительства подразумевает осуществление страховых операций с помощью мобильного устройства. Телефонное представительство включает просмотр состояния выполнения договора страхования, возможность внесения страховых взносов с банковского счета, функцию SMS-информирования. Мобильное представительство позволяет страховым компаниям осуществлять полноценное дистанционное обслуживание с помощью коротких сообщений.

На сегодняшний день в области интернет-продаж страхового продукта главным инструментом становится сайт страховой компании. Внутри сайта важно соблюсти баланс между

общим объемом информации и простотой нахождения нужных сведений.

Для того чтобы интернет-представительство страховой компании функционировало как ее виртуальный офис, оно должно включать в себя следующие функции:

- обеспечение клиента полной информацией об общем и финансовом состоянии страховой компании;
- доведение до клиента информации об услугах компании и предоставление возможности детального ознакомления с ними;
- определение размеров страховой премии и конкретизация условий ее выплаты для каждого вида страхования в зависимости от конкретных параметров;
- подготовка бланка заявления на страхование;
- заказ и оплата страхового полиса страхования непосредственно через Интернет;
- пересылка страхового полиса, заверенного электронно-цифровой подписью страховщика, клиенту непосредственно через Интернет;
- организация обмена информацией между страхователем и страховщиком во время действия договора;
- обмен данными между сторонами при наступлении страхового случая;
- выплата страховой премии страхователю посредством сети Интернет при наступлении страхового случая;
- предоставление страховщиком клиенту прочих услуг и информации: консалтинг, словарь страховых терминов и др.

Если интернет-представительство компании отвечает всем этим требованиям, его можно назвать полноценным виртуальным офисом.

В практической деятельности можно выделить следующие стадии продажи массового страхового продукта через интернет-представительство страховой компании.

1. Организация сайта страховой компании, размещение информации о страховых продуктах. От качества сайта, его доступности, структуры зависит эффективность деятельности работы онлайн канала продаж. Деятельность сайта зависит от таких параметров, как удобство использования, корректная и актуальная информация о страховых продуктах, доступность получения справочной информации у специалиста



страховой компании, простота расчета стоимости страхового продукта, быстрота оформления и оплаты заказа.

2. Привлечение потенциальных клиентов на сайт компании. Формирование новых клиентских массивов страхователей обеспечивается достоинствами сайта: отсутствием географических ограничений, круглосуточной доступностью, использованием разнообразных каналов (контекстная реклама, размещение рекламы на тематических ресурсах, баннеры и др.). Покупая типовые массовые страховые продукты, клиенты могут самостоятельно найти описание страхового продукта, определить его цену и другие стоимостные параметры, оформить и совершить немедленный платеж. И, безусловно, предельная простота и надежность таких операций позволит привлечь новых клиентов.

3. Проведение консультации среди участников страхового рынка. Консультации онлайн-клиента осуществляются круглосуточно, без территориальных ограничений, различными способами: электронной почтой, стандартным телефонным звонком, онлайн-консультантом, *Skype*, *ICQ*. Конечно, это удобно и комфортно.

4. Реализация страховых продуктов. Процесс онлайн-продаж стандартных страховых продуктов — центральный пункт взаимоотношений страховщика и страхователя, позволяющий повысить собственную прибыль. При этом оплата осуществляется зачастую банковской картой. Важнейшим аспектом при этом являются регулярные платежи. Страхователь, подписывая договор оферты, где описаны периодичность и объем регулярных платежей, разрешает страховой компании по графику снимать с банковской карты денежные средства на оплату страхового продукта. Проще говоря, технология оплаты страхового продукта упрощается, хотя страховая компания несет более низкие финансовые риски. Величина оплаты и периодичность могут корректироваться в зависимости от особенностей страхового продукта и конкретной страховой компании.

5. Обеспечение клиента пакетом документов (договором между клиентом и страховой компанией, сопроводительной документацией) и бланком страхового полиса. Доставка комплекта документов и сопроводительной документации производится при непосредственном

контакте с клиентом, хотя основной объем документооборота пересылается через Интернет. Организация сервиса «личный кабинет» на сайте компании может значительно упростить эту процедуру, что снова минимизирует затраты страховой компании.

6. Послепродажный сервис клиента. Частичное или полное сопровождение страхователя после заключения договора осуществляется через Интернет, используя сайт страховой компании. Тем более что значительную часть работы можно автоматизировать с помощью системы работы с обращениями клиентов (*OTRS*). Действия по рассылке напоминаний о приближающемся сроке платежа, изменения условий обслуживания, продление срока действия страхового продукта автоматизируются с помощью «умного» сайта компании.

Организуя интернет-представительство, страховая компания получает следующие преимущества:

- сводит к минимуму страховые и финансовые риски компании;
- повышает величину клиентской базы через каналы Интернета;
- расширяет географию деятельности страховой компании;
- автоматизирует процессы поддержки клиентов и документооборота;
- минимизирует затраты на содержание физических офисов;
- сокращает фонд оплаты труда работников страховой компании.

Наряду с интернет-представительством страховой компании актуализируется онлайн-общение с клиентской аудиторией по всему объему действия договора страхования.

### **«ОБЛАЧНЫЕ» ТЕХНОЛОГИИ**

Наиболее амбициозным направлением в развитии современных страховых технологий является перевод работы в так называемое «корпоративное облако». Исследований в этом направлении на сегодняшний день явно недостаточно.

Термин «облако» означает способ предоставления ИТ-услуг пользователям. Оно не является какой-то особенной технологией, не привязано к конкретным электронным системам. Особенность «облачных» вычислений состоит

в определенных пользовательских качествах. Поставщиками «облачных» услуг признана совокупность этих качеств, разработанная американским Национальным институтом стандартов и технологий (*NIST*): самообслуживание по запросу, свободный доступ к *IT*-сервисам по сети, объединение вычислительных ресурсов в пулы, возможность быстрого масштабирования и реконфигурации, учет и контроль оказываемых услуг. Это видение с позиции пользователя.

Используя отдельные «облачные» технологии или даже всю их совокупность, мы не получим «облако». Прежние технологии не давали возможности организовать инфраструктуру в сотни или даже в тысячи серверов с огромным количеством многослойных приложений в дата-центре (от англ. *data center* — центр хранения и обработки данных). Для страхового рынка крупных компаний это является несомненным преимуществом.

Крупные владельцы «облачных» услуг на Западе, как правило, основывают работу на следующем наборе сертификатов.

- *Federal Information Security Management Act (FISMA)*: низкий и умеренный уровни. *FISMA* является специальным документом, который регулирует и управляет информационной безопасностью в государственных учреждениях США. Наличие такого сертификата, например, у *Amazon* означает, что госструктуры США могут использовать сервисы *Amazon Web Services (AWS)* для приложений соответствующих уровней, включая страховую деятельность.

- *PCIDSS Level 1* — стандарт защиты информации в индустрии платежных карт, разработанный международными платежными системами *Visa* и *MasterCard*. *Level 1* — максимальный уровень. Его получение необходимо сервис-провайдерам и мерчантам (службам, принимающим платежи с карт) с количеством транзакций более 6 млн в год.

- *The Health Insurance Portability and Accountability Act (HIPAA)*. Правила конфиденциальности в целях защиты информации о физическом и психическом здоровье пациентов, и многие другие правила. Может использоваться в медицинском страховании.

Наибольшее внимание заслуживает «облачная» стратегия США. С помощью «облаков» предполагается сокращение расходов на центры

обработки данных (ЦОД) в общей сложности в 4 раза. Разработаны шаблоны внедрения. Несмотря на то что в американской стратегии заявлена ставка на открытые продукты — свободное программное обеспечение (СПО), имеет место использование и закрытых продуктов. Но в целом курс на СПО выдерживается.

Следует отметить, что в США, ведущей стране в области практического внедрения «облачных» вычислений, только за последние 2 года официально вступили в действие такие основополагающие документы, как Федеральная стратегия «облачных» вычислений (*Federal Cloud Computing Strategy*, февраль 2011) и Стратегия «облачных» вычислений Министерства обороны (*DoD Cloud Computing Strategy*, июль 2012). Свой взгляд на развитие «облачных» платформ представили *NIST Cloud Computing Standards Roadmap*, компании *IBM*, *Oracle* и *VmWare*.

Согласно документу *Federal Cloud Computing Strategy*, «облачные» вычисления имеют возможность сыграть революционную роль в изменении текущего положения дел в американском секторе информационных технологий, включая страховую. Из 80 млрд долларов, выделяемых на весь сектор информационных технологий, 20 млрд будут освоены федеральным правительством для создания инфраструктуры «погружения» вычислительных платформ правительственных учреждений в «облачные» вычисления.

В странах Европы (Европейское содружество) работы, связанные с «облачной» темой, разрабатываются в рамках проекта *FP7 (Future Platform 7)*. Так же как и в США, ставка сделана на СПО. Важнейшей задачей при этом является защита своей «облачной» системы от влияния Китая, США и других мировых сообществ. Европейская система менее динамична и более предсказуема.

На Азиатском континенте заслуживает внимания попытка компании *Korea Telecom* при поддержке своего правительства организовать частное «облако» национального масштаба. Проект базируется на СПО и ведется в партнерстве с *Intel*, *Citrix* и *Cloud.com*.

Активно развивает «облачные» технологии и Китай. Так, Министерством науки и технологий Китая на 2012 г. был запланирован рост объема рынка «облачных» технологий более чем на 60% по сравнению с 2011 г. На развитие

«облачных» вычислений Государственный комитет по вопросам реформ и развития, Министерство финансов, Министерство промышленности и информатизации Поднебесной выделили в 2013 г. 1,5 млрд юаней. На эти деньги после реализации пяти пилотных проектов в дальнейшем будут проработаны 12 главных программ.

В Российской Федерации созданием национальной «облачной» платформы по поручению Правительства занимается ОАО «Ростелеком».

Иностранные гранды «облачных» сервисов — фирмы *Amazon*, *Sun Microsystems*, *Microsoft*, *Google* и др. предоставляют различные «облачные» услуги: в распределенных хранилищах данных, включая страховые, аренду виртуальных серверов; предоставление вычислительных мощностей страховым организациям; хранение приложений, библиотек и связанных с ними конфигурационных параметров для инфраструктуры страхового рынка; выбор типа операционной системы, на которой предполагается выполнять приложения; предоставление доступа к высокопроизводительным метакомпьютерам и системам страхования через Интернет.

Известны также и другие разработчики приложений как сервисов — фирмы *Microsoft Dynamics*, *Salesforce*, *Taleo*, *Workday*, *NetSuite*, *Oracle*, *SucsessFactors*. С недавнего времени получили применение инфраструктура и «облачные» сервисы в сфере страхования, созданные с упомянутыми фирмами. Специализация среди фирм-разработчиков следующая: *Amazon Web Services* — инфраструктура *Web Services* платформы в «облаке» и входящий в нее *web*-сервис; *Amazon Elastic Compute Cloud*, который предоставляет вычислительные мощности в «облаке»; *Sun Cloud* — сервис «облачных» высокопроизводительных вычислений; *Windows Azure* — новая серверная операционная система, предлагаемая в качестве платформы для создания «облачных» *web*-приложений, известная ранее под названием *Windows Cloud*; *Google App Engine* — сервис хостинга сайтов и *web*-приложений на серверах *Google*.

Системная совокупность метакомпьютеров в виде «облачных» сервисов отражает тенденцию к организации распределенных вычислений, при которой используемое программное обеспечение мета-компьютера (так же как и «облачное» программное обеспечение, относящееся

к классу *middleware*) и сами обрабатываемые данные хранятся на облачных серверах, а в распоряжении страхового клиента имеется простой *web*-интерфейс.

Наряду с несомненными достоинствами «облачным» технологиям присущи и недостатки, ограничивающие их применение. Например, требуется уверенная связь страхователя с Интернетом, трудоемкое настраивание программного обеспечения, затребованного страховой организацией. Такие ограничения частично преодолимы путем интеграции «облачных» и агентно-ориентированных технологий. Например, концепция мобильных вычислений, поддерживаемая мигрирующими страховыми агентами, не требует постоянного соединения клиента с сетью. Часть работы страховой агент может выполнить автономно и далее передать ее результаты после того момента времени, когда клиент снова подключится к Интернету. Страховые агенты могут осуществлять поиск, отбор и мониторинг данных. Агенты, осуществляющие обработку данных от различных источников, могут взаимодействовать друг с другом, клонироваться и перемещаться на различные серверы. Благодаря данным функциям агентов, допустимо преодолеть многие недостатки и развить функциональность «облачных» сервисов, используя потенциально неограниченные вычислительные ресурсы и ресурсы хранения.

С помощью агентно-ориентированных технологий можно повысить потенциальные возможности «облачных» технологий, такие как гибкая виртуализация ресурсов, высокая доступность, прозрачный доступ, простое администрирование, масштабирование вычислений и ресурсов хранения.

В основные «облачные» сервисы, которыми может пользоваться российский страховой рынок, входят: сервисы хранения данных (возможно, структурированных); распределенных систем управления базами данных (РСУБД); интегрированное программное обеспечение; безопасности; администрирования и управления; инфраструктура как сервис; сервисы контента, коммуникаций и взаимодействий; сервисы управления процессами и ресурсами; сервисы приложений.

Данные сервисы выполняют в основном не вычислительные функции, а функции хранения

и обработки данных. Подобно тому, как из «облака» на подключенном к сети компьютере запускаются программы, может быть организован и запуск больших масштабируемых сетевых приложений, например метакомпьютерных сервисов.

Сервисы управления процессами и ресурсами страховых организаций позволяют организовать единое управление многими ресурсами, например виртуальными узлами метакомпьютера, очередями заданий, метаприложениями. Предоставляемая в качестве сервиса платформа может обеспечить разработку разнообразных метакомпьютерных приложений в области страхового дела, в том числе распределенных баз данных.

Управление работой метакомпьютера возможно организовать с помощью сервисов администрирования и управления, позволяющих задавать параметры как одного из «облачных» сервисов: его топологию, используемые ресурсы (данные, СУБД, вычислительные узлы и др.), уровень виртуализации и масштабирования задач. Интегрированное программное обеспечение (ПО) как сервис возможно использовать для организации интерфейсов страховых организаций с программным обеспечением метакомпьютеров.

Технология «облачных» вычислений в настоящее время находится в стадии интенсивного развития и объединяет в своем составе многие из известных технологий, особенно технологии виртуализации. Ключевым понятием в «облачных» вычислениях является предоставление пользователям услуг интернет-сервисов.

Крупные интернет-сервисы, например *Amazon*, *Google* и др., послужили основой развития идеи «облачных» вычислений. Возможность увеличения объемов хранимой информации, включая страховую, развитие технологий виртуализации привели к созданию сетевого программного обеспечения в области страхования, обеспечивающего создание виртуальной вычислительной инфраструктуры с практически неограниченными возможностями масштабирования (при наращивании аппаратных ресурсов без значительного усложнения коммуникаций) и доступом из любой точки к Интернету.

Наиболее яркий пример практического использования «облачных» технологий имеет ЗАО

«АИГ», работающее в международной группе *American International Group, Inc (AIG)*. *AIG* — ведущая страховая компания, один из мировых лидеров в области личного и имущественного страхования, предоставляет услуги клиентам более чем в 100 странах, используя преимущества крупнейшей глобальной сети.

*AIG* как крупнейшая международная компания, обеспечивающая единые стандарты для всех региональных подразделений, реализовала технологию виртуализации при помощи проекта *Global Infrastructure Unity (GIU)*. Это беспрецедентный по масштабу проект по переносу всех приложений и баз данных офисов *AIG* в корпоративный «облачный» дата-центр.

Только в Европе за последние полгода в рамках проекта *GIU* было перенесено в сферу «облачных» технологий более 800 программ и баз данных в области страхования из стран, где компания ведет свою деятельность. На практике нет необходимости разворачивать дорогостоящие компьютерные сети, и серверные мощности на уровне стран уже не требуются: для развертывания нового офиса достаточно обеспечить его подключением к корпоративной информационной сети *AIG*. Переход к «облачной» системе снижает риск сбоев и проблем с оборудованием, обеспечивает контроль ИТ-безопасности, оптимизирует работу корпоративной сети, уменьшает негативное влияние на окружающую среду и в целом значительно понижает расходы на поддержку ИТ-инфраструктуры. Кроме того, технология виртуализации позволила *AIG* обеспечивать эффективное и бесперебойное управление бизнесом.

На современном этапе развития «облачных» вычислений можно выделить перечень уязвимостей, связанных не только с традиционными угрозами для распределенных автоматизированных систем, но и с качественно новыми угрозами, порожденными особенностями виртуализации.

К наиболее опасным угрозам относятся следующие.

1. Механизмы виртуализации, основанные на разделении общих ресурсов. В этом случае порождается угрожающее количество каналов межпрограммного и даже межплатформенного взаимодействия, которые связаны с защищаемыми информационными мощностями и не поддаются анализу. Мгновенное и кардинальное

изменение архитектуры предоставляет злоумышленнику больше возможностей, чем в классической архитектуре.

Информационные системы, использующие механизмы виртуализации, работают вместе с соответствующим набором механизмов безопасности и правил их использования. Но сейчас формируются принципиальные информационные нарушения, связанные с отсутствием теоретических разработок и практического опыта по анализу непротиворечивости и другим свойствам совместного применения многочисленных механизмов безопасности. Другими словами, системный эффект от их совместного использования может быть даже отрицательным.

2. Появились принципиально новые типы распределенных вирусов, способных работать в каналах межпрограммного и межплатформенного взаимодействия, не поддающихся обнаружению апробированными способами.

3. Сформировались и новые виды скрытого взаимодействия виртуальных систем на одном физическом сервере. Это «скрытые виртуальные туннели» для злонамеренных целей, еще необходимо разработать механизмы их выявления, осознания, классификации и обязательного формирования упреждающих и блокирующих действий пользователей «облачных» услуг.

Таким образом, можно определить перечень задач по выработке подходов к обеспечению информационной безопасности «облаков»:

- анализ вопросов наличия уязвимостей виртуальных сред;
- систематизация угроз в современных и будущих виртуальных средах;
- разработка типовых решений по реализации виртуальных сред, обеспечивающих защищенность обрабатываемых информационных ресурсов<sup>1</sup>.

## ЗАЩИТА НА ЗАКОНОДАТЕЛЬНОМ УРОВНЕ

Дальнейший прогресс интернет-продаж через интернет-страхование и в целом электронные коммуникации в страховом бизнесе России тормозит несовершенство действующего законодательства. На сегодняшний день приняты

отдельные законы, активизирующие развитие современных страховых технологий: Федеральные законы «О национальной платежной системе»<sup>2</sup>, где разрешается производить оплаты через мобильный телефон; «Об электронной цифровой подписи»<sup>3</sup>, тогда же был изменен Федеральный закон «О персональных данных».

Существующее развитие законодательства позволяет страховщикам, казалось бы, без проблем осуществлять интернет-продажи и работу с клиентами на стадии исполнения договоров посредством Интернета. Гражданский кодекс Российской Федерации позволяет заключать договоры страхования в довольно упрощенной форме — выпуск полиса, подписанного страховщиком, на основании устного или письменного заявления страхователя.

Однако практика показывает, что работа с каналами продаж в страховании все еще является достаточно рискованной с правовой и регуляторной точек зрения. Государственным надзорным органам и службам в силу своей инерции достаточно сложно реорганизоваться, хотя государственная стратегия развития информационного общества в том числе предусматривает развитие экономики и финансовой сферы на основе использования информационных технологий.

Финансовые выгоды, которые «облачные» услуги могут принести Правительству, бизнесу, гражданам и потребителям, надлежит уравнивать с риском, который эти услуги могут создать для неприкосновенности частной жизни физического лица или его персональных данных. В основном участники страхового рынка не могут понять, как в «облаках» решать проблемы защиты собственных данных. Причем проблема кроется уже в самом принципе «облачности» выполняемых процедур: пользователь не знает, где обрабатываются его данные, а следовательно, не может и контролировать процедуры их обработки и возможной утечки.

Это приводит к тому, что страховым организациям приходится просто доверять хостинг-провайдеру, который, впрочем, не предоставляет никакой гарантии защиты данных своим клиентам.

<sup>1</sup> URL: [http://www.rnt.ru/ru/press\\_center/publikatsii/tendentsii-razvitiya-oblachnykh-vychisleniy-i-sredstv-zashchity-statya-a-novikova-i-v-grigoreva-v-zh](http://www.rnt.ru/ru/press_center/publikatsii/tendentsii-razvitiya-oblachnykh-vychisleniy-i-sredstv-zashchity-statya-a-novikova-i-v-grigoreva-v-zh) (дата обращения: 18.06.2014).

<sup>2</sup> URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_158430/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_158430/) (дата обращения: 18.06.2014).

<sup>3</sup> URL: <http://rg.ru/2011/04/08/podpis-dok.html> (дата обращения: 18.06.2014).

Наиболее эффективной и, пожалуй, единственной гарантией реального контроля за данными и вычислениями может выступать только шифрование. Передаваемые данные всегда должны быть зашифрованы и доступны пользователю только после выполнения процедуры аутентификации. Процесс передачи ключа шифрования и взаимной аутентификации пользователя и серверов «облака» также должен быть построен на основе криптографии с открытым ключом. Такой подход гарантирует, что к этим данным не сможет иметь доступ ни один злоумышленник, даже если он получит к ним доступ посредством взлома ненадежных узлов в сети. Рассматриваемые технологии основываются на хорошо зарекомендовавших себя надежных протоколах и алгоритмах (например, *TLS*, *IPsec* и *AES*), которые применяются провайдерами.

Однако пока законченных решений, которые бы гарантировали криптографическую защиту страховой информации при обработке их в «облаке», нет ни в одном предложении рыночных страховых продуктов.

В настоящее время все «облачные» приложения в России базируются на иностранных платформах виртуализации. Национальные пользователи не имеют возможности встраивать в платформу виртуализации отечественные алгоритмы шифрования, что делает невозможным реализацию криптографической защиты персональных данных. А это является единственной гарантией контроля их обработки.

В России имеются стандарты, которые регламентируют использование российской криптографии, однако заставить иностранных производителей реализовать их будет непросто.

Весьма значительные проблемы появятся у операторов «облачных» услуг при попытке перенести в «облако» персональные данные своих клиентов или сотрудников страховых компаний. Такую систему обработки персональных данных участников страхового рынка можно отнести к системам с распределенной обработкой информации, что по регламентирующим документам требует использования криптографии, сертифицированной в соответствии с действующим законодательством по требованиям ФСБ. В России на сегодняшний день нет «облачных» приложений, которые бы прошли подобную процедуру.

Итак, мы можем резюмировать, что в ближайшее время кому-либо из российских операторов «облачных» сервисов не удастся привести «облачную» инфраструктуру, обслуживающую в том числе и страховой рынок, в соответствие с требованиями Федерального закона «О персональных данных»<sup>4</sup>. Конечно, последнее слово за страховым сообществом и законодателем, которым предстоит сложная и кропотливая работа.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Колесов А. Облачные вычисления: что же это такое? URL: <http://www.pcweek.ru/its/article/detail.php?ID=135408> (дата обращения: 26.06.2014).
2. Зинкина Н.С. Методы и модели логического управления дискретными процессами в распределенных вычислительных системах на основе концепции согласования // Известия вузов. Поволжский регион. Технические науки. 2011. № 1. С. 35–47.
3. Chen Y.-R., Chu Ch.-K., Tzeng W.-G., Zhou J. CloudHKA: A cryptographic approach for hierarchical access control in cloud computing. URL: <http://eprint.iacr.org/2013/208> (дата обращения: 26.06.2013).

## REFERENCES

1. Kolesov A. Oblachnye vychisleniia: chto zhe eto takoe? [Cloud Computing: What is It?] URL: <http://www.pcweek.ru/its/article/detail.php?ID=135408> (accessed date 26.06.2014).
2. Zinkina N.S. Metody i modeli logicheskogo upravleniia diskretnymi protsessami v raspredelennykh vychislitel'nykh sistemakh na osnove kontseptsii soglasovaniia [Methods and Models of Logical Discrete Process Control in Distributed Computing Systems Based on the Harmonization Concept]. *Izvestiia vuzov. Povolzhskii region. Tekhnicheskie nauki — University News. Volga Region. Engineering Sciences*, 2011, no.1. pp. 35–47. (In Russ.)
3. Chen Y.-R., Chu Ch.-K., Tzeng W.-G., Zhou J. CloudHKA: A Cryptographic Approach for Hierarchical Access Control in Cloud computing. URL: <http://eprint.iacr.org/2013/208> (accessed date: 26.06.2013).

<sup>4</sup> URL: [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_158430/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_158430/) (дата обращения: 30.06.2014).



# ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.73

## **SHADOW BANKING В РОССИИ: ФАКТОРЫ РАСПРОСТРАНЕНИЯ, ВОЗМОЖНОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ**

**АБРАМОВА МАРИНА АЛЕКСАНДРОВНА**

кандидат экономических наук, профессор, заведующий кафедрой «Денежно-кредитные отношения и монетарная политика», Финансовый университет, Москва, Россия

**E-mail:** [abramova2011@yandex.ru](mailto:abramova2011@yandex.ru)

**МАМУТА МИХАИЛ ВАЛЕРЬЕВИЧ**

кандидат экономических наук, начальник Главного управления рынка микрофинансирования и методологии финансовой доступности Центрального банка Российской Федерации

**E-mail:** [mmamuta@mail.ru](mailto:mmamuta@mail.ru)

### **АННОТАЦИЯ**

В статье рассмотрены особенности развития в России параллельного или альтернативного банкинга, который в мировой практике носит название *Shadow Banking*. Особое внимание уделено факторам его распространения, рискам для экономики, методам регулирования с целью снижения рисков: административным (административно-запретительным) и экономическим (финансово-регуляторным).

**Ключевые слова:** финансовое посредничество; *Shadow Banking*; *Financial Inclusion*; параллельная банковская система.

## **SHADOW BANKING IN RUSSIA: FACTORS OF PROPAGATION, POSSIBILITIES OF REGULATION**

**MARINA A. ABRAMOVA**

PhD (Economics), full professor, Head of the Monetary Relations and Monetary Policy Chair, the Financial University, Moscow, Russia

**E-mail:** [abramova2011@yandex.ru](mailto:abramova2011@yandex.ru)

**MIKHAIL V. MAMUTA**

PhD (Economics), Head of the General Office for Microfinance Market and Access to Finance Methodology, the Central Bank of the Russian Federation

**E-mail:** [mmamuta@mail.ru](mailto:mmamuta@mail.ru)

### **ABSTRACT**

The article describes the specifics of the development in Russia of parallel or alternative banking, referred to as «Shadow Banking» in the world practice. Particular attention is paid to the factors ensuring its propagation, risks to the economy, regulation methods aimed at risk mitigation including administrative (administrative prohibitive) and economic (financial and regulatory) methods.

**Keywords:** financial intermediation; «Shadow Banking»; «Financial inclusion»; parallel banking system.

Понятие *Shadow Banking* входило в российский оборот экономических терминов с неоднозначной трактовкой: или как особая система финансового посредничества, или как «теневой банкинг»<sup>1</sup>. В зависимости от того, как понимается данный термин, факторы распространения этого явления в России и возможности его регулирования также различны.

Заметим, что термин *Shadow Banking* появился в США. Федеральная резервная система (ФРС, Федеральный резерв) рассматривает это явление как параллельную (небанковскую) систему кредитного посредничества, находящуюся за рамками традиционного финансового регулирования и надзора [2]. Понятие *Shadow Banking* в дословном переводе на русский язык ассоциируется с незаконным, нелегальным банковским бизнесом, что не соответствует содержанию *Shadow Banking*. Деятельность в сфере *Shadow Banking* напрямую не нарушает международные стандарты по противодействию отмыванию денег, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения [3], не противоречит рекомендациям в сфере законодательного обеспечения противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма [4, 5]. Профессор А.Е. Дворецкая справедливо отмечает, что «термин “теневой”» не означает неофициальный и, тем более, незаконный статус субъектов этого сектора финансового рынка — это лишь констатация альтернативного характера их функционирования в сравнении с более жестко контролируемым банковским сегментом» [1, с. 14].

Следует отметить, что и Банк России, и Минфин также рассматривают *Shadow Banking* как параллельную банковскую систему [6]. К трактовке *Shadow Banking* мы присоединяемся и с этих позиций рассмотрим факторы его распространения, влияние на состояние денежно-кредитной сферы, риски *Shadow Banking* и способы их минимизации с помощью развития регулирования этого сектора российского финансового рынка.

В настоящее время во всех странах БРИКС, в том числе и в России, появление параллельной системы финансового (небанковского) посредничества, как в части кредитования, финансового консультирования, так и проведения расчетов и платежей, является следствием следующих причин.

1. Обострение конкуренции на рынке банковских услуг и дезинтермедиации банков (процесс, который означает уменьшение посреднической роли банков в результате обострения конкурентной борьбы со специализированными небанковскими финансовыми институтами). Этому способствуют продолжающаяся «маркетинговая» финансовыми активностями домохозяйств, диверсификация способов финансового управления и повышение его качества, распространение новейших информационно-коммуникационных технологий в осуществлении расчетов и платежей, проведение пенсионных реформ и создание пенсионных фондов, перемещение акцента в привлечении заемных средств предприятий на рынок ценных бумаг посредством выпуска облигаций. В качестве факторов данных трансформаций могут быть снижение процентного дохода и увеличение непроцентной прибыли в банковском секторе.

2. Недоступность легальных финансовых услуг (*Financial Exclusion*) для определенных категорий заемщиков — физических и юридических лиц. Среди основных причин недоступности могут быть названы и слишком консервативные клиентские политики банков, определяемые в том числе «жесткими» для банков требованиями надзорных органов, что в целом обосновано, и удаленность некоторых территорий, и недостаточная для рентабельной работы банковских офисов плотность населения. При этом *Shadow Banking* удовлетворяет существующий спрос на кредиты, в том числе и для тех экономических субъектов, развитие которых оказывает положительное влияние на экономику (речь в данном случае идет о кредитовании малого и среднего бизнеса). Часто «неформальное», т.е. небанковское кредитование — основной поставщик финансирования начинающих предпринимателей, позволяющий им «выживать» на ранних этапах жизненного цикла.

<sup>1</sup> См., например, статью А.Е. Дворецкой «Теневой банкинг: институциональное и функциональное регулирование» [1].



3. Невысокий уровень финансовой грамотности населения. Сегодня продвижение новых банковских продуктов, особенно сложных комплексных, взаимодействие розничных клиентов с банком в части реализации зарплатных проектов, перевода пенсий на банковские карты, применения дистанционного банковского обслуживания зачастую наталкивается на непонимание населением преимуществ подобных нововведений.

Названные факторы распространения *Shadow Banking* типичны для России. Тенденцией 2013 г. стало сокращение числа действующих кредитных организаций в регионах на фоне снижения эффективности их деятельности. Так, число региональных банков сократилось с 450 до 425, их доля в совокупных активах банковского сектора уменьшилась с 11,6 до 11,1%. Темпы прироста капитала региональных банков за 2013 г. составили всего 12,2% (в целом по банковскому сектору +15,6%), а прибыль сократилась на 9,2% (в целом по банковскому сектору -1,8%) [7]. С другой стороны, количество организаций, которые работают в сфере микрофинансирования, растет, превысив в 2014 г. 10 тыс. [6, с. 14].

Для банковской системы России особенностью последних лет является продолжающийся рост уровня концентрации банковской деятельности. Так, доля 200 крупнейших по величине активов кредитных организаций в совокупных активах банковской системы составила 94,9%. За пять лет (2009–2013 гг.) указанный показатель вырос на 1,1 процентных пункта. Доля пяти крупнейших банков в активах 2013 г. возросла с 50,3 до 52,7%, а за пять лет — на 4,8 процентных пункта [7].

Кроме того, в 2014 г. на фоне снижения темпов экономического роста и увеличения долговой нагрузки на заемщиков банки повышают требования к их финансовому положению и качеству обеспечения по кредитам. В сочетании с повышением процентных ставок и ослаблением спроса на кредиты, связанным с замедлением экономического роста, это способствовало и замедлению роста кредитного портфеля банков [8, с. 16].

Отмеченные выше особенности развития банковского сектора в России, несомненно, способствуют развитию альтернативного

(параллельного) банкинга, его распространению по территории страны, формированию так называемой параллельной банковской системы с ее особыми институтами и инфраструктурой.

Вместе с тем результатом распространения *Shadow Banking* в России может стать, и отмечается все чаще, появление значимых рисков, среди которых потенциально выделим риски стабильности финансовой системы, возможного перехода *Shadow Banking* именно в «теневой» в части отмывания денежных средств, неэтичного (хищнического) потребительского кредитования. При значительных масштабах *Shadow Banking* эти риски могут представлять собой системные экономические, политические и/или социальные угрозы.

Неэтичное (хищническое) кредитование в рамках *Shadow Banking* связано прежде всего с высоким уровнем процентных ставок, что, как многократно отмечали практики банка *Grameen* и других микрокредитных организаций, противоречит заявленным целям микрофинансирования — борьбе с бедностью и стимулированию предпринимательства [9]. Сегодня субъекты *Shadow Banking* могут предлагать ставку 2% в день, т.е. 732% (!) годовых. Однако повышенные ставки, используемые субъектами *Shadow Banking*, как правило, экономически оправданы и служат реакцией на высокие риски кредитования. Добавим также, что высокие процентные ставки являются также следствием того, что институты параллельной банковской системы зачастую не обладают высоким уровнем профессионализма, позволяющим им адекватно оценивать свои риски.

Высокие ставки отвечают одному из основных принципов данной сферы: это не благотворительность, а социальное предпринимательство, бизнес, альтернативный банковскому. Отметим к тому же, что сравнительно высокие процентные ставки компенсируются упрощенными процедурами получения займов, что в определенной степени снижает «немонетарную» составляющую их стоимости для заемщика.

Развитие *Shadow Banking* в России требует своего регулирования, причем как административными (административно-запретительными)

методами, так и экономическими (регулирующими деятельность институтов данного сегмента рынка).

В странах, где данное явление имеет длительную историю, применяется сочетание административных и экономических методов, например, микрокредитование находится под жестким контролем как самого механизма кредитования, так и уровня процентных ставок со стороны государственных органов, путем определения предельно допустимого уровня процентных ставок конечным заемщикам. Так, в 14 странах Евросоюза установлены или абсолютные ограничения на процентную ставку (Греция, Ирландия, Мальта), или относительный потолок в виде надбавки к базовой ставке (Бельгия, Эстония, Франция, ФРГ, Италия, Голландия, Польша, Португалия, Словакия, Испания, Словения). В Германии закон ограничивает для кредиторов право на взимание процентов по ставке выше двойного значения средней рыночной ставки, а также устанавливает максимальное значение для кредитных организаций на уровне 12 процентных пунктов выше средней процентной ставки. В ряде стран центральный банк несет ответственность за соблюдение предельных ставок по кредитам (Италия, Португалия), в других странах — орган лицензирования (Британия, Франция, Голландия, Эстония, ФРГ), либо орган по защите прав потребителей, омбудсмен (Ирландия, Болгария, Латвия, Финляндия), либо орган надзора за рынками (Словения). Следует, однако, отметить: ограничение распространяется только на процентную ставку, что позволяет организациям устанавливать более высокую эффективную ставку процента за счет комиссий.

В России также можно констатировать применение как административных, так и экономических мер регулирования деятельности институтов *Shadow Banking*.

Применение широких административных мер в области кредитования населения институтами *Shadow Banking* может только обратить проблемы в «серую» зону, не устраняя причину недоступности кредитных ресурсов, а лишь усугубляя ее и повышая уровень теневого характера операций.

Необходимо прозрачное и четкое регулирование экономическими методами, в первую очередь в сегменте потребительского микрокредитования. Из-за доступности и прямого влияния на граждан высокие ставки по микрокредитам стали причиной широкого общественного резонанса, причем законодательство о микрофинансировании не предполагало его использования в отношении такого рода займов.

Перспективы регулирования микрокредитования связаны с принятием и действием с 2014 г. Федерального закона № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» [10]. Более того, в последнее время Банк России предпринял целый ряд мероприятий по поиску рациональных подходов к регулированию параллельной банковской системы. В соответствии с Законом «О потребительском кредите (займе)» Банк России рассчитывает и публикует среднерыночное значение полной стоимости потребительского кредита (по категориям потребительских кредитов), которая не может превышать более чем на 1/3 рассчитанное Банком России среднерыночное значение полной стоимости потребительского кредита. Кроме того, введена схема, которая показывает физическому лицу, каковы действительные параметры потребительского кредита.

Для развития экономических методов регулирования *Shadow Banking* Банк России фактически использует методологию *Financial Inclusion* — обеспечение доступности качественных финансовых услуг для всех категорий потребителей на основе концепции пропорционального регулирования и надзора (*Proportional Regulation and Supervision*)<sup>2</sup>. Суть концепции заключается в реализации такого регулирующего воздействия, которое пропорционально по отношению к специфическим рискам деятельности соответствующих кредиторов, одновременно исключая возникновение регуляторного арбитража для идентичных по экономическому содержанию операций. Банк России тем самым переводит деятельность институтов *Shadow Banking*

<sup>2</sup> См., например, G20 Toronto Declaration on Financial Inclusion (2010), G20 Seoul Development Consensus (2011), Basel Banking Supervision Committee «On Basic Principles of Supervision of Depository — Taken Microfinance Institutions» (2010).

в регулируемое пространство: они подлежат регистрации и надзору со стороны Банка России. В качестве примера реализации такого подхода можно привести новации законодательства о потребительском кредитовании и микрофинансировании в России. Их реализация в 2014 г. позволила ввести в периметр регулирования и надзора со стороны Банка России четыре вида профессиональных кредиторов: банки, кредитные кооперативы, микрофинансовые организации и ломбарды. К последним предъявляются разные требования по допуску их на рынок и оценке их финансовой устойчивости в зависимости от уровня рисков, связанных с привлечением депозитов населения, но одинаковые требования по активным операциям (потребительским кредитам), создающим равную защиту прав заемщиков. При этом деятельность по выдаче потребительских кредитов без одного из указанных статусов признана незаконной.

Возможности снижения процентных ставок по микрокредитам для населения связаны, на наш взгляд, и с перспективой усиления взаимодействия с Бюро кредитных историй, а также применения клиентоориентированной технологии банковского бизнеса в сфере микрокредитования. В частности, необходимо ранжирование потребителей микрокредитов, учет их специфики. Нужно рассмотреть возможность введения обязательности участия в саморегулируемых организациях (СРО) для микрофинансовой организации (МФО), чтобы создать систему компенсационных фондов для выполнения обязательств МФО перед кредиторами.

Фактором снижения процентной ставки является и растущая конкуренция на рынке микрофинансовых услуг.

Перспективы снижения процентных ставок по услугам МФО связаны и с такими составляющими процентной ставки, как премия, эквивалентная уровню инфляционных ожиданий на срок долгового обязательства, и премия за риск неплатежа. Другими словами, снижение процентных ставок напрямую зависит от уровня инфляции и уровня конкуренции в данном секторе рынка.

Риски распространения *Shadow Banking* связаны, однако, не только с рисками микро-

кредитования, но и с развитием информационных технологий в области проведения платежей. При переводе денежных средств в рамках платежных систем реализуются следующие виды рисков: риск мошенничества и хакерских атак; проблемы при обслуживании клиентов вследствие невозможности осуществления перевода денежных средств; риск, связанный с процессом контроля и управления безналичными расчетами, что может быть вызвано отсутствием оперативности, прозрачности и контроля со стороны институтов, которые играют роль контролеров в платежной цепи; правовой риск, возникающий вследствие несоблюдения требований законодательства или условий договора; репутационный риск. В России эти риски растут с ростом объема перевода электронных денежных средств. Сегодня обороты рынка электронных денег составляют более 60 млрд руб. Хотя исследование, проведенное Банком России, показывает, что психологическая готовность и финансовая грамотность населения для повсеместного перехода к использованию платежных карт и электронных денежных средств все еще недостаточны. Постоянно используют безналичные формы расчетов за товары и услуги лишь 25% населения страны.

Способы противодействия негативным последствиям распространения *Shadow Banking* в сфере платежей могут быть также административно-запретительными или финансово-регуляторными.

Например, в России в отношении операторов перевода электронных денежных средств, которые являются субъектами *Shadow Banking*, применяются административно-запретительные методы. Прежде всего эти методы базируются на действии Федерального закона № 161-ФЗ «О национальной платежной системе». Законом фактически устанавливается банковская модель перевода денежных средств, т.е. все переводы осуществляют только кредитные организации, однако операторы по переводу денежных средств вправе привлекать банковских платежных агентов (субагентов) для осуществления перевода денежных средств и других операций. Вместе с тем в Законе отсутствует правило разграничения рисков между оператором радиотелефонной

подвижной связи (оператором связи) и оператором мобильных денег при платежах, совершаемых с использованием мобильного телефона. В ст. 13 Закона указаны требования к деятельности оператора электронных денежных средств (ЭДС) при увеличении остатков ЭДС физических лиц — абонентов оператора связи. Одним из серьезных ограничений является запрет на предоставление физическому лицу — абоненту денежных средств в целях увеличения оператором электронных денежных средств остатка электронных денежных средств абонента.

Заметим, что Руководство по денежно-кредитной и финансовой статистике (МВФ, 2000 г.) допускает эмиссию электронных денег эмитентами, которые не являются банками [11]. Более того, в связи с развитием электронного денежного оборота данный сегмент денежной массы будет усиливать свое значение.

В России в соответствии с ч. 5, 6 ст. 7 Закона № 161-ФЗ оператор по переводу электронных денежных средств не вправе кредитовать клиента для увеличения его остатка электронных денежных средств, не может он и начислять проценты на остаток денежных средств или выплачивать какое-либо вознаграждение клиенту. Таким образом, операторы не могут быть эмитентами денежных средств.

Хорошо это или плохо для экономики? С одной стороны, это ограничение не дает возникнуть рискам для экономики, связанным с тем, что операторы по переводу электронных денежных средств могут осуществлять неконтролируемую эмиссию денег, т.е. для субъектов платежной системы создается барьер, который препятствует операторам по переводу электронных денежных средств заниматься фактически банковской деятельностью. С другой стороны, это означает, что из денежного оборота исключаются денежные средства, которые с развитием электронной коммерции могли быть одним из факторов роста монетизации экономики. Не учитывать этот фактор в долгосрочной перспективе нельзя, но необходимо разрабатывать экономические и правовые вопросы регулирования возможной будущей деятельности субъектов платежной системы.

На сегодняшний день для России этот риск потери контроля Центрального банка над эмиссией электронных денег является несущественным именно в связи с существующей формализацией трактовки электронных денег в Законе № 161-ФЗ «О национальной платежной системе».

Вместе с тем быстрое развитие новых информационных технологий приводит повсеместно к охвату населения и бизнеса средствами мобильной связи и Интернет. Максимальных успехов в силу высокого уровня *Financial Inclusion*, добились страны с низким уровнем развития классической банковской инфраструктуры (Африка, Юго-Восточная Азия). Среди наиболее впечатляющих примеров можно назвать Кению (система мобильных платежей *M-PESA* за пять лет с момента своего запуска в 2008 г. охватила более 25 млн пользователей, сформировав по итогам 2012 г. около 28% ВВП Кении), а также Филиппины (система мобильных платежей *G-Cash* является не только основным оператором розничных платежей и *P2P* переводов внутри страны, но и используется для трансграничных переводов мигрантами, работающими в других странах ЮВА).

Появление новых финансовых технологий при этом сопряжено с необходимостью разработки правил по допуску на рынок новых типов финансовых провайдеров (в том числе операторов *GSM* — от названия группы *Groupe Spécial Mobile*), а также регулирующих и надзорных требований для новых форм платежей (электронные и мобильные деньги). Эти вызовы решаются странами БРИКС с разной скоростью и эффективностью. Россию можно отнести к числу лидеров в связи с формированием в 2011–2014 гг. пропорционального регулирования электронных денег и мобильных переводов, а также операторов соответствующих услуг.

Допустимо предположить, что следующим шагом в развитии *Digital Financial Services (DFS)* станет их выход за периметр платежных операций и распространение на другие виды финансовых услуг. В первую очередь речь идет о кредитах, сбережениях, страховании, т.е. на более массовых продуктах.

Преимущества данного подхода для построения качественной инфраструктуры

*Financial Inclusion* и сокращения рисков *Shadow Banking* очевидны. *Digital Financial Services* обладают высокой прозрачностью по сравнению с аналогичными операциями, осуществляемыми с наличными денежными средствами, уникальной технологической доступностью и удобством для потребителя. Отдельно отметим вытекающий из дистанционной формы взаимодействия низкий уровень издержек, приводящий к заметному снижению стоимости услуг для потребителя, а также то, что необходимый уровень доступности финансовых услуг может быть обеспечен ограниченным числом компаний, что снимает необходимость организации качественного надзора за большим количеством мелких участников финансового рынка.

При этом методология *Financial Inclusion*, при всей ее перспективности, является новой и не полностью отработанной на практике. Концепция *Proportional Regulation and Supervision* также в значительной степени остается пока концепцией, реализуемой разными странами в режиме пилотных проектов. Не до конца исследованы ее базовые принципы, методы контроля соответствующих рисков, не накоплен достаточный опыт правоприменения. В наибольшей степени это относится к сегменту инновационных *DFS*. Среди основных проблем развития цифровых финансовых услуг можно выделить отсутствием должным образом проработанных стандартов операций и допуска на рынок операторов *DFS*, безопасность передаваемых по электронным каналам данных, проблему идентификации («кражи» или «подмены») личности, и в более общем смысле — вопросы должного противодействия терроризму и отмыванию денежных средств.

Определенная работа по созданию единых стандартов *Financial Inclusion* и *DFS* ведется с 2010 г. по линии наднациональных объединений (*G20*, *FSB*, *SSBs*), однако для развитых стран *G7* она не находится в числе приоритетов высокого уровня. В то же время для стран БРИКС решение проблемы *Shadow Banking* представляется задачей повышенной важности, решение которой способно, помимо снижения указанных в данной статье рисков, обеспечить заметный экономический рост.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Дворецкая А.Е. Теневой банкинг: институциональное и функциональное регулирование // Деньги и кредит. 2013. № 4. С. 14.
2. Федеральная резервная система США. URL: <http://www.federalreserve.gov/newsevents/testimony/tarullo20140206a.htm> (дата обращения: 15.09.2014).
3. Международные стандарты по противодействию отмыванию денег, финансированию терроризма и финансированию распространения оружия массового уничтожения. Рекомендации ФАТФ. URL: [http://www.eurasiangroup.org/ru/FATF\\_40.php](http://www.eurasiangroup.org/ru/FATF_40.php) (дата обращения: 15.09.2014).
4. Рекомендации в сфере законодательного обеспечения противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (Утв. Постановлением Межпарламентской ассамблеи ЕврАзЭС от 30 мая 2007. № 16). URL: <http://www.evrazes.com/news/archieve/30> (дата обращения: 15.09.2014).
5. Федеральный закон № 115-ФЗ от 7 июля 2001 г. «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма» (в редакции от 21 июля 2014 г. с изменениями, вступившими в силу 22 июля 2014) URL: <http://www.consultant.ru/popular/protivodejstvie-legalizacii-prestupnyh-dohodov-i-terrorizma/> (дата обращения: 15.09.2014).
6. Параллельная банковская система vs банковская система (сессия 5). Материалы МБК // Деньги и кредит. 2014. № 9. С. 14.
7. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2013 г. URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 20.09.2014).
8. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2015 г. и период 2016 и 2017 гг. (Проект). URL: <http://www.cbr.ru/> (дата обращения: 20.09.2014).
9. Информационный портал «Микрофинансирование в России» URL: <http://www.>

- rusmicrofinance.ru/ (дата обращения: 20.09.2014).
10. Федеральный закон № 353-ФЗ «О потребительском кредите (займе)» URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=166040> (дата обращения: 20.09.2014).
  11. Руководство по денежно-кредитной и финансовой статистике (МВФ, 2000). URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/mfs/manual/rus/mfsmr.pdf> (дата обращения: 20.09.2014).

#### REFERENCES

1. *Dvoret'skaia A. E.* Tenevoi banking: institutional'noe i funktsional'noe regulirovanie [Shadow banking: institutional and functional regulation]. *Den'gi i kredit — Money and Credit*, 2013, no. 4, p. 14. (In Russ.).
2. Federal'naia rezervnaia sistema SShA [the USA Federal Reserve]. URL: <http://www.federalreserve.gov/newsevents/testimony/tarullo20140206a.htm> (access as of 15.09.2014).
3. Mezhdunarodnye standarty po protivodeistviu otmyvaniu deneg, finansirovaniu terrorizma i finansirovaniu rasprostraneniia oruzhiia massovogo unichtozheniia. Rekomendatsii FATF [International standards on combatting money laundering, terrorist financing and financing of mass destruction weapons proliferation. FATF Recommendations] URL: [http://www.eurasiangroup.org/ru/FATF\\_40.php](http://www.eurasiangroup.org/ru/FATF_40.php) (access as of 15.09.2014). (In Russ.).
4. Rekomendatsii v sfere zakonodatel'nogo obespecheniia protivodeistviia legalizatsii (otmyvaniu) dokhodov, poluchennykh prestupnym putem, i finansirovaniu terrorizma (Utv. Postanovleniem Mezhpaparlamentskoi assamblei EvrAzES ot 30 maia 2007. № 16). [Recommendations on legislative support concerning the counteraction of the legitimization (laundering) of proceeds of crime and the financing of terrorism (Approved by the Resolution of the EurAsEC Interparliamentary Assembly of May 30, 2007, no. 16)]. URL: <http://www.evrases.com/news/archieve/30> (access as of 15.09.2014). (In Russ.).
5. Federal'nyi zakon № 115-FZ ot 7 iiulia 2001 g. "O protivodeistviiu legalizatsii (otmyvaniu) dokhodov, poluchennykh prestupnym putem i finansirovaniu terrorizma" (v redaktsii ot 21 iiulia 2014 g. s izmeneniami, vstupivshimi v silu 22 iiulia 2014) [Federal Law No.115-FZ dated July 7, 2001 "On counteraction of legalization (laundering) of proceeds from crime and financing of terrorism" (amended July 21, 2014, effective July 22, 2014)]. URL: <http://www.consultant.ru/popular/protivodejstvie-legalizacii-prestupnyh-dokhodov-i-terrorizma/> (access as of 15.09.2014). (In Russ.).
6. Parallelnaia bankovskaia sistema vs. bankovskaia sistema (sessiia 5). Materialy MBK [The parallel banking system vs. banking system (Session 5). MBC Info]. *Den'gi i kredit — Money and Credit*, 2014, no. 9, p. 14. (In Russ.).
7. Otchet o razvitii bankovskogo sektora i bankovskogo nadzora v 2013 g. [Report on the development of the banking sector and banking supervision in 2013]. URL: <http://www.cbr.ru/> (access as of 20.09.2014). (In Russ.).
8. Osnovnye napravleniia edinoi gosudarstvennoi denezhno-kreditnoi politiki na 2015 g. i period 2016 i 2017 gg. (Proekt) [Principal targets of the uniform state monetary policy for 2015 and in the the period of 2016–2017. (Draft)]. URL: <http://www.cbr.ru/> (access as of 20.09.2014). (In Russ.).
9. Informatsionnyi portal "Mikrofinansirovanie v Rossii" [Information portal "Microfinance in Russia" ]. URL: <http://www.rusmicrofinance.ru/> (access as of 20.09.2014). (In Russ.).
10. Federal'nyi zakon № 353-FZ "O potrebitel'skom kredite (zaime)" [Federal Law No. 353-FZ "On the consumer credit (loan)"]. URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc; base=LAW; n=166040> (access as of 20.09.2014). (In Russ.).
11. Rukovodstvo po denezhno-kreditnoi i finansovoi statistike (MVF, 2000) [Guidelines for the monetary and financial statistics (IMF, 2000)]. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/mfs/manual/rus/mfsmr.pdf> (access as of 20.09.2014). (In Russ.).

УДК 339.7(045)

# ВОЗМОЖНОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМОВ ПЕРЕХОДА К ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВОМУ СОЮЗУ СТРАН БРИКС

**ЗВОНОВА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА***доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой «Мировые финансы», Финансовый университет, Москва, Россия***E-mail:** eazvonova@fa.ru

## АННОТАЦИЯ

Исследуются объективные предпосылки формирования новых межнациональных валютно-финансовых союзов стран – участниц современной мировой валютной системы; обосновываются необходимость и целесообразность создания новых интеграционных валютно-финансовых и платежных союзов в условиях гегемонии доллара в мировой валютной системе и новых глобальных вызовов. В статье исследуются факторы, создающие объективные условия для постепенного формирования платежной и валютной интеграции стран БРИКС; выделены группы факторов: макроэкономические и специальные. Проведены статистический и сравнительный анализы выделенных групп факторов, сделан вывод о формировании на современном этапе объективных предпосылок поэтапного формирования платежного и валютно-финансового союза стран БРИКС. Определены этапы и направления создания интеграционного валютного союза стран БРИКС; предложена институционально-функциональная структура этого валютного союза. Выделены факторы, тормозящие создание платежного и валютного союза стран БРИКС.

**Ключевые слова:** международная валютная система; страны БРИКС; экономические санкции; платежная и валютная интеграция; макроэкономические и специальные факторы интеграции; Новый банк развития; валютный фонд БРИКС.

# FORMATION OF MECHANISMS TO ENABLE TRANSITION TO THE BRICS MONETARY UNION

**YELENA A. ZVONOVA***ScD, full professor, Head of the World Finance chair, the Financial University, Moscow, Russia***E-mail:** eazvonova@fa.ru

## ABSTRACT

Objective preconditions for creation of new transnational monetary unions including countries integrated into the modern world monetary system are studied; the need and feasibility of establishing new integrative monetary and payment unions under conditions of the dollar hegemony in the world monetary system and new global challenges are substantiated. The paper examines the factors creating the objective basis for gradual development of the payment and monetary integration of the BRICS countries and identifies respective groups of macroeconomic and special factors. Based on the statistical and comparative analyses of the identified groups it is concluded that objective preconditions for the step-by-step formation of the BRICS payment and monetary union have been developed. The principal stages and directions that enable establishment of the integrative monetary union of the BRICS countries are identified; the institutional and functional structure of the monetary union is proposed. The factors that hinder the establishment of the BRICS payments and monetary union are highlighted.

**Keywords:** international monetary system; BRICS countries; economic sanctions; payment and monetary integration; macroeconomic and special integration factors; New Development Bank; BRICS Monetary Fund.

## НЕОБХОДИМОСТЬ СОЗДАНИЯ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВОГО СОЮЗА СТРАН БРИКС

История развития мировой экономики и мировой валютно-финансовой системы постепенно приучала участников международного рынка к объективности и несокрушимости своеобразной экономической аксиомы: «доллар США так же хорош, как золото», поэтому поиски альтернативы доллару США (*далее* — доллару) в мировой финансовой системе не имеют экономического смысла. Долларизация международных платежей и расчетов происходила постепенно, в течение всего XX в., с момента, когда после Первой мировой войны в международные расчеты наряду с золотом впервые были введены национальные валюты стран, сохранивших полную или урезанную форму золотого стандарта. Такими валютами были доллар, фунт стерлингов и французский франк. После Второй мировой войны доллар стал основной валютой международных расчетов, имея «золотую поддержку» в 25 тыс. т золотых запасов США, что составляло в 1944 г. 2/3 мировых золотых резервов [1]. Даже отказ от использования золота в международных платежах, закрепленный Ямайским соглашением 1976 г., и введение так называемой поливалютной системы для обслуживания международных расчетов не смогли поколебать позиции доллара как главной валюты международной валютно-финансовой системы. Доминирование доллара стало неоспоримым, а попытки создания «валютных противовесов и сдерживаний», наиболее значимой из которых стало введение в 2002 г. коллективной валюты стран ЕС — евро, были весьма незначительными «уколами» для лидирующей позиции доллара [2].

Мировой валютно-финансовый кризис 2008–2009 гг. и последовавшие за ним политические и экономические события привели современный мир к перманентному состоянию глобальной турбулентности, вынуждающей участников мирового финансово-экономического пространства искать пути выхода из сложившихся реалий, в том числе в направлении создания коллективных валютных альтернатив доллару. Попыткой такой альтернативы стал союз стран БРИКС, в который вошли Бразилия, Россия, Индия, Китай и Южная Африка. Активное интеграционное сотрудничество стран БРИКС изначально

было направлено на постепенное расширение использования национальных валют этих стран во взаимных расчетах и платежах в противовес доллару [3].

Однако в 2014 г. процесс поиска реальных путей создания валютно-финансового союза стран «новых экономик» существенно ускорился в связи с применением санкций США и других развитых стран против России. Накануне шестого саммита стран БРИКС в Форталезе (Бразилия) Президент Российской Федерации В.В. Путин сделал заявление, в котором подчеркнул: «Нужно сделать предметные выводы из происходящего. Сообща продумать систему мер, которая бы позволила не допустить «травлю» стран, несогласных с теми или иными внешнеполитическими решениями США и их союзников, а вести цивилизованный, взаимоуважительный диалог по всем спорным вопросам. Настало время поднять БРИКС на новый уровень, сделать наше объединение неотъемлемой частью системы глобального уровня в интересах устойчивого развития»<sup>1</sup>. Президент России в этом заявлении особо отметил назревшую необходимость реформы глобальной финансовой архитектуры, подчеркнув законность требований стран «новых экономик», к которым относятся и страны БРИКС, о приведении баланса сил в МВФ в соответствие с требованиями XXI в.

Переход к мультивалютным расчетам в единой валютно-финансовой системе представляется реальным современным выходом из «мирового долларового тупика». Однако использование в международных расчетах мультивалютного портфеля, в который вошли бы не только доллар, евро и другие резервные валюты, но и валюты стран БРИКС (рубль, юань, рупия), — процесс постепенный, зависящий от многих факторов. Для анализа современного состояния этих факторов их можно условно разделить на две группы, имея, однако, в виду, что все они взаимосвязаны и взаимозависимы. К первой группе следует отнести фундаментальные макроэкономические показатели, которые создают объективную возможность постепенного перехода к формированию и последующему функционированию единой валютно-финансовой системы

<sup>1</sup> URL: <http://www.kremlin.ru/transcripts/46229> (дата обращения: 20.07.2014).



## Динамика роста ВВП по регионам, 2000–2015 гг.

Показатели	Годы			
	2000	2005	2013	2015, прогноз
Мировой ВВП, млрд долл.	32 227,4	45 562,3	72 440,0	115 382,3
Динамика роста по периодам, %	–	41,0	57,2	61,0
Развитые страны, млрд долл.	25 694,0	34 712,9	36 240,0	37 617,1
Динамика роста по периодам, %	–	35,0	4,4	3,8
Страны БРИКС, млрд долл.	2 713,4	4 967,4	13 791,5	14 412,1
Динамика роста по периодам, %	–	83,0	177,6	4,5
Страны СНГ, млрд долл.	349,2	994,6	2 455,1	2 555,8
Динамика роста по периодам, %	–	185,0	146,8	4,1

Источник: составлено по International Monetary Fund Annual Report, Wash., 2013.

стран БРИКС. Вторая группа может быть условно названа специальными факторами, относящимися к сфере валютно-финансовых отношений [1].

### ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВАЛЮТНО-ФИНАНСОВОГО СОЮЗА СТРАН БРИКС

Страны БРИКС занимают 25% мировой территории суши, в них проживают 3 млрд человек, что составляет 40% населения мира. В 2013 г. совокупный ВВП стран БРИКС достиг 15,75 трлн долл., или 18% мирового ВВП<sup>2</sup>. Перспективы формирования валютно-финансового союза стран БРИКС определяются прежде всего рядом макроэкономических факторов, характеризующих экономический потенциал этих стран. К основным факторам этой группы следует отнести такие показатели, как рост ВВП, уровень инвестиционной активности и доля внешнеторгового оборота страны в общемировой торговле. Оценка перечисленных макроэкономических показателей представляется тем объективней, чем на более длительных временных периодах она проводится. Временной интервал 2000–2013 гг. наиболее репрезентативен, так как характеризует экономическое положение стран, входящих в группу БРИКС, в докризисный, кризисный и посткризисный периоды. Одновременно со

статистическим анализом динамики основных макроэкономических показателей этой группы стран проведем сравнительный анализ, сопоставляя показатели экономического развития стран БРИКС с аналогичными показателями других групп стран по классификации Международного валютного фонда (МВФ) (табл. 1).

При анализе данных, представленных в табл. 1, необходимо иметь в виду, что по показателям роста ВВП страны группы БРИКС неоднородны. Лидером по росту ВВП в период 2000–2013 гг. был Китай (рост ВВП на 160%, доля в общемировом ВВП — 9,3%), второе место заняла Бразилия (135 и 3,3%), третье — Россия (92 и 2,3%). В этот же период удельный вес развитых стран в мировом ВВП снизился на 13,4% и составил в 2013 г. 50,0%. Если сравнить показатели экономического роста отдельных стран группы БРИКС за 2011–2013 гг. с аналогичными показателями США и стран ЕС, то наибольшие темпы роста ВВП отмечаются у Китая, Индии и Бразилии (рис. 1).

Важным макроэкономическим показателем, характеризующим потенциал национальных валют для выполнения роли средства мировых расчетов и платежей, является также показатель динамики роста прямых иностранных инвестиций в анализируемые группы стран (табл. 2).

Что касается объемов внешней торговли стран группы БРИКС, то за 2000–2013 гг. доля стран БРИКС в общемировом товарообороте

<sup>2</sup> Подсчитано по: International Monetary Fund Annual Report, Wash., 2013. URL: [http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2013/eng/pdf/ar13\\_eng.pdf](http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2013/eng/pdf/ar13_eng.pdf) (дата обращения: 20.07.2014).

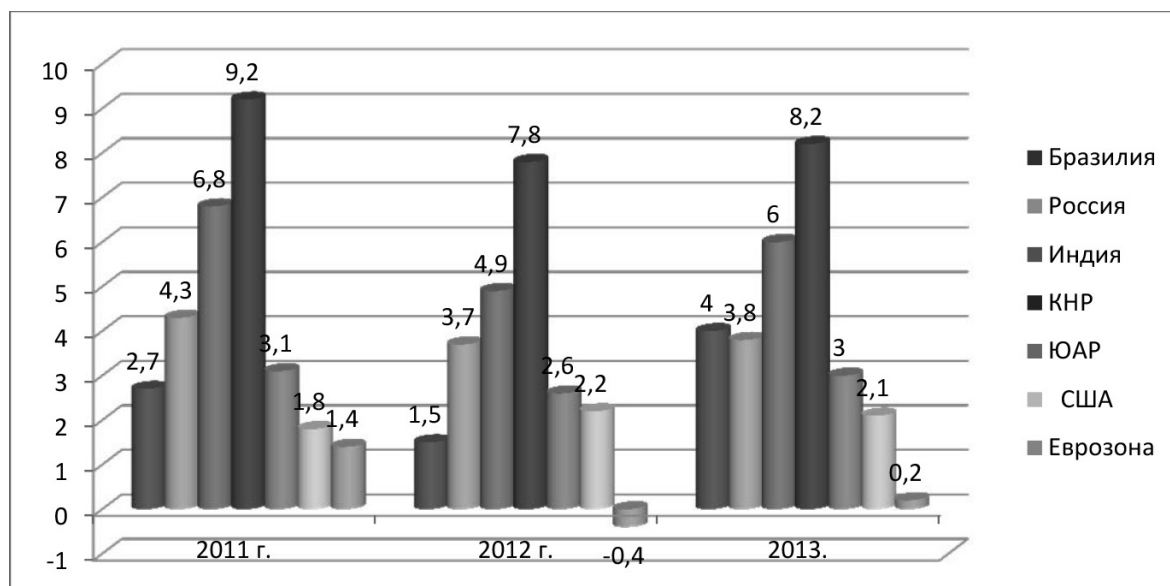


Рис. 1. Темпы экономического роста отдельных групп стран (2011–2013 гг.)

Источник: составлено по International Monetary Fund Annual Report, Wash., 2013.

Таблица 2

**Динамика роста прямых иностранных инвестиций по регионам, 2000–2015 гг.**

Показатели	Годы			
	2000	2005	2013	2015, прогноз
Мировые инвестиции, млрд долл.	7263,1	10236,9	19520,0	23612,3
Динамика роста по периодам, %	–	41,0	190,7	121,0
Развитые страны, млрд долл.	5709,2	7345,9	9021	10540,0
Динамика роста по периодам, %	–	29,0	122,0	116,8
Страны БРИКС, млрд долл.	724,1	1562,1	8703	9865,3
Динамика роста по периодам, %	–	116,0	557,1	113,4
Страны СНГ	66	207,4	796,0	1207,0
Динамика роста по периодам, %	–	214,0	383,8	151,7

Источник: составлено по International Monetary Fund Annual Report, Wash., 2013; World Bank Annual Report, Wash., 2013.

увеличилась в 2,3 раза и достигла 15,4% (рис. 2).

Анализ основных макроэкономических показателей, представляющих экономический рост стран БРИКС за период 2000–2013 гг., позволяет характеризовать экономики этих стран как конкурентоспособные, развивающиеся

более динамично, чем экономики США и стран ЕС. Можно говорить о постепенно накапливаемом экономическом потенциале стран БРИКС, создающем условия для формирования валютно-финансового и платежного союза этих стран, а также для продвижения их национальных валют в систему международных расчетов

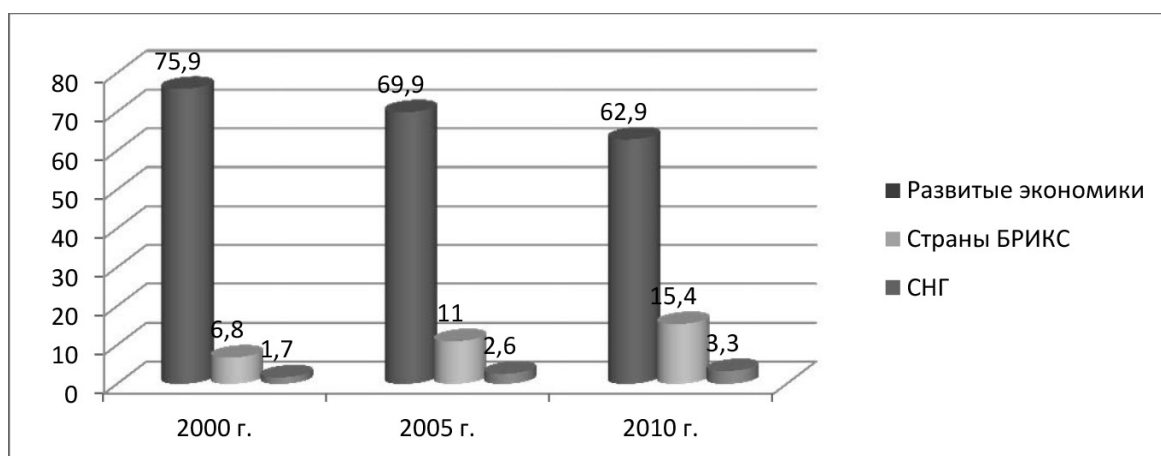


Рис. 2. Доля групп стран в мировом товарообороте

Источник: составлено по International Monetary Fund Annual Report, Wash., 2013.

Таблица 3

**Объемы валютных резервов стран БРИКС и их доля в мировых валютных резервах в 2013 г.**

Страны	Специальные права заимствования (СДР), млн	Процент мировых резервов
Китай	2 135 024	30,77
Россия	299 764	4,32
Бразилия	240 435	3,47
Индия	169 156	2,44
ЮАР	26 456	0,38
БРИКС	2 870 834	41,38

Источник: подсчитано по International Monetary Fund Annual Report, Wash., 2013.

и платежей. Кроме макроэкономических факторов, способствующих созданию единого валютно-финансового союза стран, следует выделить группу так называемых специальных факторов. Речь идет о таких показателях, как динамика размеров валютных резервов этих стран и состояние национальных банковских и платежных систем (табл. 3).

Банковская система стран БРИКС представлена большой группой государственных банков, коммерческими банками, банками с участием иностранного капитала и оффшорными банками. Основная доля в банковском секторе национальных финансовых рынков этих стран принадлежит государственным банкам. Они занимают лидирующие позиции по капитализации активов и пассивов, выраженных в больших объемах кредитования и привлечения денежных средств. В целом банковские системы

стран БРИКС испытывают недостаток ресурсов для кредитования, но эта ситуация значительно варьирует по разным странам [4].

Особое значение для продвижения национальных валют в международные платежи и расчеты имеет фактор формирования и развития собственной независимой платежной системы, интегрирующей национальные платежные системы стран группы БРИКС. При разработке предложений по созданию общей независимой и стабильной платежной системы этих стран следует учитывать, что доля стран БРИКС в мировой хозяйственной системе существенно выросла, в то время как их роль в мировой валютной системе, очевидно, не соответствует занимаемому ими месту в глобальной экономике [2]. Такое несоответствие может быть разрешено посредством создания международной единой платежной системы (далее

## Этапы создания валютно-финансового союза стран БРИКС

Номер этапа	Этапы формирования	Характеристика
Первый	Законодательной базы	Подписание странами международных договоров о создании Банка развития, Валютного фонда БРИКС и «О межнациональной платежной системе БРИКС»
Второй	Структуры валютно-финансовой системы	Разработка внутренних документов, положений и инструкций, четко регламентирующих функционирование структурных элементов единой валютно-финансовой системы. Законодательное определение границ влияния ведущих банков и финансовых институтов на функционирование новой валютно-финансовой системы. Подбор высококвалифицированных специалистов
Третий	Инфраструктуры, обслуживающей систему	Формирование клиринговых центров, отвечающих за организацию платежного оборота в каждой стране БРИКС, и создание сети филиалов, обслуживающих взаимные операции в национальных валютах стран БРИКС
Четвертый	Организация работы валютно-финансовой системы	Непосредственное выполнение всех возложенных на единую валютно-финансовую систему функций

ЕПС) стран БРИКС. Формирование ЕПС стран БРИКС возможно на базе создания единой клиринговой системы этих стран. С 2008 г. Китай успешно использует внутреннюю клиринговую систему валютных платежей (*China's Domestic Foreign Currency System*), а в России функционирует Национальный клиринговый центр (НКЦ). С учетом национального опыта стран — членов БРИКС возможен постепенный переход на расчеты по взаимным платежам в национальных валютах на базе выстраивания межнациональной системы клиринга.

Страны БРИКС на современном этапе сталкиваются с проблемами, связанными с усилением противодействия развитых стран в решении экономических и политических вопросов. Действующая мировая валютная система функционирует в интересах определенных участников (США и ЕС) и не соответствует интересам развивающихся стран [2]. Страны БРИКС приходят к пониманию, что первым шагом на пути эффективного решения проблем валютной интеграции должно стать формирование не только независимой платежной системы с использованием национальных валют стран БРИКС, но и единой валютно-финансовой системы, на которую не могли бы оказывать давление другие страны. Принципиальное решение о создании межнациональных валютно-финансовых

организаций стран БРИКС принято на встрече представителей этих стран накануне саммита G20 в Санкт-Петербурге в сентябре 2013 г.

#### ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ВАЛЮТНО- ФИНАНСОВОГО СОЮЗА СТРАН БРИКС

Формирование валютно-финансового интеграционного союза стран БРИКС предполагает финансирование данного проекта странами-участницами. С одной стороны, неизбежно возникают опасения высоких затрат на создание и функционирование нового валютно-финансового союза [5]. Но, с другой стороны, валютная интеграция стран БРИКС позволит решить проблемы обслуживания взаимного внешнеторгового оборота в национальных валютах и снижения уровня влияния внешних факторов на экономику стран БРИКС, что создаст объективные условия для усиления роли стран БРИКС в глобальной экономике и привлечения дополнительных инвестиций. Основной целью функционирования валютно-финансового союза стран БРИКС должно стать сглаживание особо острых экономических проблем и международных дисбалансов. В дальнейшем, при успешной реализации этого проекта, БРИКС следует создавать резервы или их часть в национальных валютах, что также



Рис. 3. Модель институциональной структуры валютно-финансового союза стран БРИКС

снизит зависимость экономик этих стран от мировой валютной системы, выстроенной на базе доллара. Создание валютно-финансового союза стран БРИКС может проходить поэтапно (табл. 4).

В рамках первого этапа формирования валютно-финансового союза страны БРИКС подписали в июле 2014 г. Соглашение о создании Нового банка развития (НБР) и Валютного фонда БРИКС. Начало работы НБР планируется на 2015–2016 гг. Банк будет специализироваться в основном на финансировании инфраструктурных проектов, направленных на поддержание устойчивого развития в странах БРИКС и других развивающихся экономиках. Предполагается, что НБР также будет предоставлять помощь другим странам, страдающим от экономической нестабильности в результате экспансионистской валютно-финансовой политики США. Первоначальный оплаченный капитал Банка составит 10 млрд долл. Далее его предполагается постепенно довести до 50

млрд долл. при капитализации в 100 млрд долл. Штаб-квартиру НБР планируется организовать в Шанхае, а первым президентом Банка станет представитель Индии.

Важным элементом функционирования Банка развития является определение принципов формирования его капитала. Предполагается, что капитал банка будет формироваться из трех источников: средства государств—участниц БРИКС; средства и проценты, выплаченные по кредитам; другие поступления, осуществление которых будет утверждено управляющим Советом банка.

На начальном этапе финансирование НБР должно осуществляться за счет средств стран БРИКС, общие договоренности по этому вопросу уже достигнуты. В ходе развития его деятельности большая часть сумм будет направлена в капитал кредитно-финансового института за счет погашения кредитов и выплаты процентов по ним. Утверждать, что работа Банка БРИКС будет полностью самокупаемой, было бы

## Функциональная структура валютно-финансовой системы стран БРИКС

Наименование отдела	Перечень функций
Главное управление валютно-финансовой системы БРИКС	Выполнение функций регулирования, контроля и надзора. Поиск дополнительных источников финансирования. Принятие решений по вопросу кредитования стран. Разработка направлений совершенствования работы валютно-финансовой системы
Банк развития БРИКС	Кредитование инфраструктурных проектов в странах БРИКС и развивающихся странах. Предоставление кредитов и помощи странам, пострадавшим от финансовой нестабильности
Валютный фонд БРИКС	Поддержание ликвидности валютной системы. Регулирование платежных балансов
Межнациональная платежная система	Организация межнациональных расчетов и платежей в национальных валютах. Создание и поддержание функционирования единой межнациональной клиринговой системы и национальных клиринговых центров
Консультационный отдел	Осуществление консультаций участников платежной системы по вопросам обслуживания платежного оборота и предоставления кредитных ресурсов в национальных валютах
Межнациональный отдел информатизации	Обеспечение формирования и актуализации межнациональной базы данных для функционирования единой платежной системы. Разработка и сопровождение информационных сервисов. Организация и сопровождение электронного межнационального взаимодействия. Обеспечение информационной безопасности и т.д.
Платежный клиринговый центр	Обслуживание платежного оборота стран БРИКС

излишне оптимистично. Возможность прямого финансирования работы Банка должна будет сохраняться.

Созданный Валютный фонд БРИКС (пул условных валютных резервов) с капитализацией 100 млрд долл. (на Китай придется 41 млрд долл., на Бразилию, Россию и Индию — по 18 млрд долл., Южную Африку — 5 млрд долл.) формируется с целью регулирования сальдо платежных балансов стран БРИКС, поддержания валютной ликвидности и защиты национальных валют от волатильности мирового финансового рынка. «Он призван стать своего рода «страховочной сеткой», предназначенной для совместного реагирования на финансовые вызовы», — заявил на саммите стран БРИКС 2014 г. В.В. Путин. По его мнению, «и Банк развития, и пул валютных резервов — практические шаги наших стран, направленные на укрепление международной финансовой архитектуры для придания

ей более сбалансированного и справедливого характера»<sup>3</sup>.

По существу создание Банка и Фонда стран БРИКС представляет собой начало реализации первого этапа формирования валютно-финансового интеграционного союза стран БРИКС. Далее этот этап предполагает формирование единой межнациональной платежной системы с использованием во взаимных расчетах национальных валют. На втором этапе создания валютно-финансового союза стран БРИКС необходимо сформировать ее институционально-функциональную структуру (рис. 3).

Главный орган управления Союза может быть представлен Управляющим советом, который должен быть сформирован из членов правительств стран БРИКС и представителей финансовых регуляторов.

<sup>3</sup> URL: <http://www.kremlin.ru/transcripts/46229> (дата обращения: 21.07.2014).

Таблица 6

**Достоинства и недостатки создания валютно-финансовой системы стран БРИКС**

Достоинства	Недостатки
Осуществление кредитования развивающихся стран на выгодных условиях	Большая финансовая нагрузка на страны БРИКС
Обеспечение спроса на кредитные ресурсы	Проблема неравномерного распределения голосов в Совете управления
Снижение зависимости развивающихся стран от международных финансовых институтов (МВФ, МБРР и пр.)	Сотрудники Банка БРИКС наделяются очень широким кругом полномочий, которые без должного контроля могут провоцировать спорные моменты и недовольства ряда участников по вопросам кредитования
Создание собственной межнациональной платежной системы с использованием национальных валют	–
Поддержание валютной ликвидности и регулирование платежных балансов	–

Таблица 7

**Различие подходов стран БРИКС к использованию российского рубля во взаимных платежах и расчетах**

Страна	Особенности	Отношение к использованию российского рубля в межнациональных платежах
Бразилия	Экспортер сельскохозяйственной продукции	Содействует
Россия	Крупнейший в мире экспортер энергоносителей и прочих минеральных ресурсов	–
Индия	Дешевые интеллектуальные ресурсы	Содействует
Китай	Вторая экономика в мире	Препятствует
ЮАР	Значительные природные ресурсы	Содействует

Распределение функций основных институтов валютно-финансового союза стран БРИКС представлено в *табл. 5*.

Нельзя утверждать, что функционирование нового валютно-финансового союза БРИКС имеет только положительные моменты. Достоинства и недостатки создания межнационального валютно-финансового союза стран представлены в *табл. 6*.

Процесс формирования Союза неизбежно столкнется с существенными различиями в организации национальных валютно-финансовых систем. Известно, что валютно-финансовые системы России, Бразилии и Южноафриканской Республики более открыты, чем системы Китая и Индии. Помимо этого, существуют значительные расхождения во взглядах представителей различных стран на вопросы доминирования отдельных валют во взаимных расчетах. Эту

разнородность взглядов можно проиллюстрировать на примере высказываемого странами БРИКС в ходе различных переговоров отношения к использованию российского рубля в межнациональных платежах и расчетах (*табл. 7*).

Различие позиций стран-участниц не только по вопросу использования российского рубля во взаимных расчетах, но и по ряду других проблем имеет под собой ряд объективных оснований, главным из которых является недостаточно высокая степень экономического взаимодействия стран БРИКС. Создание же полноценного механизма функционирования валютно-финансового союза без такого взаимопроникновения экономик стран-членов невозможно. Безусловно, подписание соглашений о создании Банка развития и Валютного фонда БРИКС должно рассматриваться как весомый шаг в направлении формирования валютного и финансового союза.

Однако нужно понимать, что создание нового Банка развития и пула условных валютных резервов стран БРИКС — это не цель, а результат сотрудничества, которое активно развивается по многим направлениям.

Тем не менее новые валютно-финансовые институты, созданные странами БРИКС, несомненно, представляют собой существенный противовес современной глобальной доллароцентричной валютно-финансовой системе. Очевидно, что реализация задачи создания странами «новых экономик» валютно-финансового союза будет процессом постепенным и длительным. Но в сочетании с необходимой реформой Международного валютного фонда этот интеграционный процесс может стать необходимым толчком к реформе мировой валютно-финансовой системы в целом.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Звонова Е.А., Гришина О.А. Регулирование мирового финансового рынка: теория, практика, инструменты. М.: ИНФРА-М, 2010. С. 389–398.
2. Звонова Е.А. Международный валютный фонд в мировых финансово-экономических отношениях. М.: Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова, 2000. С. 56–85.
3. Звонова Е.А. Перспективы интеграции валютной системы ЕС в экономику развивающихся стран // Известия Национальной академии наук Азербайджана (экономическая серия). 2012. № 3. С. 147–155.
4. Звонова Е.А. Анализ сценариев развития мировой валютной системы в посткризисный период // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. 2012. № 10. С. 39–47.
5. Звонова Е.А. Повышение роли банковской системы в финансировании индустриального развития России // Вестник экономической интеграции. 2014. № 3. С. 42–49.
6. Звонова Е.А. Вступление России в ВТО: стратегия интеграции национальной банковской системы и иностранные дочерние банки // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. 2013. № 7. С. 42–50.

#### REFERENCES:

1. Zvonova E.A., Grishina O.A. Regulirovanie mirovogo finansovogo rynka: teoriia, praktika, instrumenty [The world finance market regulation: theory, practice, tools]. M.: INFRA-M, 2010, pp. 389–398. (In Russ.)
2. Zvonova E.A. Mezhdunarodnyi valiutnyi fond v mirovykh finansovo-ekonomicheskikh otnosheniakh [The International Monetary Fund in the world finance and economic relationships]. M.: Rossiiskii ekonomicheskii universitet imeni G.V. Plekhanova — the Plekhanov Russian Economic University, 2000, pp. 56–85.
3. Zvonova E.A. Perspektivy integratsii valiutnoi sistemy ES v ekonomiku razvivaiushchikhsia stran [Prospects of the EU monetary system integration into economies of developing countries]. Izvestiia Natsional'noi akademii nauk Azerbaidzhana (ekonomicheskaiia seriia) — News of the Azerbaijan National Academy of Sciences (economics series), 2012, no.3, pp. 147–155. (In Russ.)
4. Zvonova E.A. Analiz stsenariiev razvitiia mirovoi valiutnoi sistemy v postkrizisnyi period [Analysis of scenarios for the world monetary system development in the post-crisis period]. Vestnik Rossiiskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G.V. Plekhanova — Bulletin of the Plekhanov Russian Economic University, 2012, no.10, pp. 39–47. (In Russ.)
5. Zvonova E.A. Povyshenie roli bankovskoi sistemy v finansirovanii industrial'nogo razvitiia Rossii [Enhancing the role of the banking system in financing the industrial development of Russia]. Vestnik ekonomicheskoi integratsii — Bulletin of Economic Integration, 2014, no. 3, pp. 42–49. (In Russ.)
6. Zvonova E.A. Vstuplenie Rossii v VTO: strategiia integratsii natsional'noi bankovskoi sistemy i inostrannye dochernie banki [Russia's WTO accession: the strategy of the national banking system integration and foreign subsidiaries]. Vestnik Rossiiskogo ekonomicheskogo universiteta imeni G.V. Plekhanova — Bulletin of the Plekhanov Russian Economic University, 2013, no. 7, pp. 42–50. (In Russ.)



УДК 336.14:338(045)(470+571)

## УСТОЙЧИВОСТЬ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ И ПРОБЛЕМЫ ВОССТАНОВЛЕНИЯ РОСТА ЭКОНОМИКИ РОССИИ\*

**ШАРОВ ВИТАЛИЙ ФИЛИППОВИЧ**

доктор экономических наук, директор Института финансово-экономических исследований, Финансовый университет, Москва, Россия

**E-mail:** sharov.vff@mail.ru

**КАРАЕВ АЛАН КАНАМАТОВИЧ**

доктор технических наук, директор Центра поведенческой экономики, Финансовый университет, Москва, Россия

**E-mail:** a\_k58@mail.ru

### АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются методологические основы поиска и формирования направлений совершенствования бюджетной политики, обеспечивающих условия долговременной устойчивости бюджетной системы Российской Федерации. Авторы статьи сформулировали понятия сбалансированного и устойчивого роста экономики, бюджета, устойчивости бюджетной системы; выявили и изучили источники нестабильности бюджетной политики и бюджетной системы; условия, обеспечивающие долговременную устойчивость бюджетной системы; ввели количественные критерии оценки сбалансированности и устойчивости этих понятий.

**Ключевые слова:** устойчивый рост экономики; бюджет; устойчивость бюджетной системы; критерии оценки сбалансированности и устойчивости бюджетной системы; критерии оценки бюджетной политики.

## THE BUDGET SYSTEM SUSTAINABILITY AND THE PROBLEM OF RESTORING ECONOMIC GROWTH IN RUSSIA\*

**VITALIY F. SHAROV**

ScD (Economics), Director of the Institute for Finance and Economic Research, the Financial University, Moscow, Russia

**E-mail:** sharov.vff@mail.ru

**ALAN K. KARAYEV**

ScD (Engineering), Director of the Center for Behavioral Economics, the Financial University, Moscow

**E-mail:** a\_k58@mail.ru

### ABSTRACT

The article describes methodological principles and ways of formation of a budgetary policy to ensure long-term stability of the budgetary system of the Russian Federation. The authors have formulated the concepts of balanced and sustainable economic and budget growth as well as the budgetary system stability; identified and studied the sources of the budgetary policy and budget system instability along with conditions ensuring long-term sustainability of the budgetary system; introduced quantitative criteria for evaluation of balance and stability of the budget system and budgetary policy.

**Keywords:** sustainable economic growth; budget; budget system stability; budget system balance evaluation criteria; budgetary policy evaluation criteria.

\* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» на 2013 г.

\* The article is based on the budget-funded research carried out on the State Assignment of the FSBEI HPO "Financial University under the Government of the Russian Federation"

**М**ировой финансовый кризис 2007–2009 гг. и сложившаяся в настоящее время неблагоприятная внешнеэкономическая и политическая конъюнктура в мире существенно уменьшили устойчивость бюджетной системы Российской Федерации по отношению к внешним воздействиям, которая обеспечивалась планированием и исполнением федерального бюджета с профицитом в 2000–2008 гг. Используя различные приемы увеличения бюджетных доходов и уменьшения расходных обязательств, Правительство Российской Федерации уменьшило дефицит бюджета с 4,1% ВВП в 2010 г. до 1,8% в 2011 г., а по данным Счетной палаты РФ в 2012 г. федеральный бюджет был выполнен с дефицитом в размере 27 млрд руб., или 0,04% ВВП, при законодательно утвержденном дефиците в объеме 42,7 млрд руб., или 0,1% ВВП.

Устойчивое социально-экономическое развитие Российской Федерации можно обеспечить только при сбалансированном развитии всех ее субъектов, особенно при повышении автономности и регионализации экономических, социальных и политических процессов, модернизации межбюджетных отношений. Однако используемая стратегия достижения сбалансированности бюджета на федеральном уровне увеличивает в среднесрочной перспективе объективно существующие проблемы и противоречия в организации многоуровневой бюджетной системы России, которые порождаются не соответствующим требованиям времени распределением полномочий между органами власти различных уровней по использованию доходных источников бюджета и расходным обязательствам.

Тенденцией социально-экономического развития Российской Федерации в настоящее время является расширение спектра задач, решаемых за счет средств, получаемых из федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации, что в условиях сильной дифференциации уровня их экономического потенциала приводит к существенным различиям в уровне жизни граждан страны, объеме и качестве получаемых ими государственных услуг. Это обстоятельство противоречит ч. 2 ст. 19 Конституции Российской Федерации, в соответствии с которой государство гарантирует равенство прав

и свобод гражданина нашей страны, независимо от места жительства<sup>1</sup>. При этом сложившаяся в Российской Федерации нормативно-правовая база не обеспечивает решение проблем сбалансированности бюджетов субъектов в долгосрочном периоде и, следовательно, не позволяет устранить указанное противоречие.

Одним из основных недостатков существующего механизма обеспечения сбалансированности и устойчивости бюджета Российской Федерации и ее субъектов является отсутствие критериев оценки качества сбалансированности и устойчивости бюджетов всех уровней, методологической базы для выбора эффективных методов и инструментов управления дефицитом бюджета с учетом требований ответственного и эффективного управления общественными финансами и наличия существенных различий в уровне социально-экономического развития субъектов Российской Федерации.

В этой связи проблема обеспечения сбалансированности и устойчивости федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации, в частности, задача обеспечения наилучшего соотношения между доходами и расходами бюджетов всех уровней и минимизации их дефицита, является актуальной и требует своего решения. Значение задачи обеспечения устойчивости бюджетной системы страны на всех уровнях государственного управления и разработка методик, направленных на ее решение в асимметричной модели бюджетного федерализма, еще более возрастает в условиях беспрецедентного внешнего давления на экономику страны, когда государство становится единственным органом, способным обеспечить финансовую стабильность экономики и устойчивость бюджетной системы, гарантируя тем самым выполнение условий долгосрочного макроэкономического роста.

## 1. СБАЛАНСИРОВАННЫЙ РОСТ ЭКОНОМИКИ И УСТОЙЧИВОСТЬ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ

Понятие равновесного сбалансированного роста экономики не имеет пока общепринятого определения. Часть экономистов под равновесным сбалансированным ростом понимают рост

<sup>1</sup> URL: <http://www.consultant.ru/popular/cons/> (дата обращения: 18.09.2014).

Таблица 1

**Место Российской Федерации среди 146 стран мира по уровню экономического развития и социальных показателей [1]**

Показатели	Российская Федерация
Уровень экономического развития (ВВП на душу населения)	43-е
Реальные доходы на душу населения	50-е
Индекс социального развития (объединяет показатели уровня реальных доходов, продолжительности жизни и образования)	65-е
Уровень образования	40-е
Обеспеченность комфортным жильем	100-е
Средняя продолжительность жизни, в том числе у мужчин	105/130-е
Здоровье нации	127-е
Качество здравоохранения	130-е

экономики, при котором обеспечивается постоянный темп прироста запасов всех продуктов на протяжении рассматриваемого промежутка времени<sup>2</sup>. При этом различают понятия сбалансированного роста без равновесия, т.е. с избыточными запасами, и сбалансированного роста с равновесием. Другая часть экономистов полагают, что важны не столько одинаковые темпы развития отраслей или секторов экономики, сколько внутренняя согласованность и сбалансированность показателей социально-экономического развития друг с другом<sup>3</sup>, и это влечет совпадение понятий сбалансированного и равновесного роста.

Сравнение соответствующих статистических показателей показывает, что в Российской Федерации образовалось существенное отставание социальных показателей от уровня экономического развития (табл. 1).

Из приведенных в табл. 1 данных заметно, что в нашей стране только образование практически соответствует уровню экономического развития, а если обратить внимание на показатели доходов населения в нашей стране и дифференциацию доходов населения по этому показателю, можно заметить, что наибольшую пользу

от экономических преобразований в новейшей истории России получила часть населения, обладающая наибольшими доходами (табл. 2).

При определении сбалансированного роста экономики можно опираться как на абсолютные значения экономических показателей, характеризующих состояние экономики страны, так и на относительные показатели, характеристиками которых могут являться данные, приведенные в табл. 1. Вполне разумно, на наш взгляд, сбалансированным назвать такой рост экономики, когда, во-первых, темпы развития секторов экономики, имеющих приоритетное значение для социально-экономического развития страны, являются максимальными, во-вторых, темпы роста остальных секторов экономики не меньше, чем у остальных развивающихся стран, и, в-третьих, темпы сближения по показателям, перечисленным в табл. 1, выше темпов роста приоритетных секторов экономики.

Мы считаем, что в среднесрочной перспективе (и тем более в краткосрочной) значительно увеличить отстающие социальные показатели России, приблизив их к уровню ее экономического развития, не представляется возможным, поскольку в результате изменения внешнеэкономической и политической конъюнктуры ухудшились условия социально-экономического развития: более чем в 2,5 раза сократился рост ВВП, практически прекратился рост инвестиций и реальных доходов населения, темпы

<sup>2</sup> Экономический словарь. URL: <http://slovari.net/biznes-slovar/12067-rost-ravnovesnyj-sbalansirovannyj.html> (дата обращения: 18.09.2014).

<sup>3</sup> См., например, Аганбегян А.Г. О сбалансированности уровня экономического развития и социальной сферы в России. URL: [http://www.perspektivy.info/rus/ekob/o\\_sbalansirovannosti\\_urovna\\_ekonomicheskogo\\_razvitiya\\_i\\_socialnoj\\_sfery\\_v\\_rossii\\_2011-09-16.htm](http://www.perspektivy.info/rus/ekob/o_sbalansirovannosti_urovna_ekonomicheskogo_razvitiya_i_socialnoj_sfery_v_rossii_2011-09-16.htm) (дата обращения: 18.09.2014).

**Данные по распределению общего объема денежных доходов населения по группам с разной доходностью, %\***

Распределение общего объема денежных доходов населения**	Годы					
	1990	2000	2005	2010	2011	2012
Денежные доходы, всего***	100	100	100	–	100	–
в том числе по 20% групп населения						
Первая группа (с наименьшими доходами)	9,8	5,9	5,4	5,2	5,2	5,2
Вторая группа	14,9	10,4	10,1	9,8	9,9	9,8
Третья группа	18,8	15,1	15,1	14,8	14,9	14,9
Четвертая группа	23,8	21,9	22,7	22,5	22,6	22,5
Пятая группа	32,7	46,7	46,7	47,7	47,4	47,6
Коэффициент дифференциации доходов – отношение среднего дохода 10% населения с наибольшими доходами к среднему значению дохода 10% группы населения с наименьшими доходами, раз	–	13,9	15,2	16,6	16,2	16,4
Коэффициент Джини (индекс концентрации доходов)	–	0,395	0,409	0,421	0,417	0,420

\* Российский статистический ежегодник – 2013. Федеральная служба государственной статистики РФ. URL: [http://www.gks.ru/bgd/regl/b13\\_13/lssWWW.exe/Stg/d1/06-21.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b13_13/lssWWW.exe/Stg/d1/06-21.htm) (дата обращения: 18.09.2014).

\*\* Оценки получены на основе материалов выборочного обследования бюджетов домашних хозяйств и макроэкономического показателя среднедушевых денежных доходов населения.

\*\*\* 1990 г. – совокупный доход (с учетом стоимости чистой продукции личных подсобных хозяйств населения).

жилищного строительства неприемлемо малы<sup>4</sup>. Модель экономического развития, основой которой является устаревшая материально-техническая промышленная база и отсталая структура экономики с определяющей зависимостью от развития и эффективности ее топливно-энергетического и сырьевого секторов, с низкой долей высокотехнологичных производств при низкой норме инвестиций, слабых стимулах развития, большом оттоке капитала за рубеж и недостаточной квалификации кадров, себя практически изжила и замедляет социально-экономическое развитие страны [1].

Понятие устойчивого развития применяется для характеристики такого типа экономического развития, которое обеспечивает для государства

экологическую безопасность, воспроизводимость ограниченных ресурсов, качество экономического роста (например, справедливое распределение доходов) и удовлетворение жизненных потребностей живущего в настоящее время поколения людей без уменьшения таких возможностей для будущих поколений<sup>5</sup>. Свои национальные концепции устойчивого развития на сегодняшний день создали более 100 государств.

Для нашей страны на данном периоде ее развития актуальным является выдвижение на первый план не экологических, а социально-экономических аспектов устойчивости [2]. Под устойчивым ростом экономики мы будем понимать такую экономическую динамику, при которой положительным является средний темп ее роста в пределах определенных

<sup>4</sup> Российская экономика в 2011–2013 годах: тенденции, анализ, прогноз: Аналитический доклад / научн. рук. М.А. Эскиндаров, С.Н. Сильвестров, А.А. Френкель, В.Ф. Шаров. URL: [http://www.fa.ru/dep/up/catalog/Documents/archive\\_01\\_2014.pdf](http://www.fa.ru/dep/up/catalog/Documents/archive_01_2014.pdf) (дата обращения: 17.09.2014).

<sup>5</sup> URL: [http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin\\_enc/30839](http://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/30839) (дата обращения: 17.09.2014).

**Шкала оценки устойчивости развития экономической системы**

Состояние социально-экономической системы	Интервал
Состояние разрушения системы	0–0,01
Состояние кризиса социально-экономической системы	0,01–0,2
Состояние неустойчивого развития	0,2–0,36
Состояние квазиустойчивого развития	0,36–0,63
Состояние локально устойчивого развития	0,63–0,78
Состояние устойчивого развития	0,78–0,95
Состояние глобального устойчивого развития	0,95–1

колебаний и на определенном интервале времени, при этом устойчивое развитие экономики предполагает не только положительные значения темпа роста экономики, но его нулевые или отрицательные значения, которые на выбранном интервале времени в среднем являются положительными. Таким образом, различие между устойчивым ростом экономики и ее устойчивым развитием состоит в том, что при устойчивом развитии экономики допускаются нулевые и отрицательные значения роста экономики с амплитудой колебаний значительно большей, чем это имеет место при устойчивом росте. Следовательно, устойчивый рост экономики, который является основой устойчивого развития, может быть реализован лишь на дискретных интервалах времени, т.е. через некоторый промежуток времени устойчивый рост экономики может непрерывно трансформироваться в ее устойчивое развитие, при сохранении положительного в среднем темпа роста на достаточно длительном промежутке времени, несмотря на отрицательные и нулевые девиации.

Изложенная интерпретация устойчивого развития имеет особенно большое значение для разрешения масштабных и противоречивых проблем развития территориальных образований Российской Федерации, когда происходит перенос центра тяжести экономических реформ на региональный уровень и усиление роли субъектов Федерации в реализации экономической стратегии Правительства РФ.

Основываясь на таком определении, можно ввести следующую классификацию состояний экономической динамики:

- неустойчивость, когда социально-экономическая система при любом незначительном на нее воздействии выходит из равновесного состояния и более в него не возвращается (неустойчивые социально-экономические системы исследуются методами теории катастроф);

- квазиустойчивость, когда социально-экономическая система является невосприимчивой к любым на нее воздействиям, не способна реагировать и адаптироваться к изменениям, в том числе и положительным (свойство квазиустойчивости изучается методами теории инвариантности поведения сложных систем);

- локальная устойчивость, когда развитие социально-экономической системы характеризуется систематическими малыми положительными приращениями темпа роста экономики, и свойство устойчивости выполняется только для траекторий, асимптотически близких к равновесным, при малых возмущениях показателей экономического состояния;

- устойчивость, когда система показателей динамики социально-экономической системы достигает сбалансированности в некоторой конечной окрестности равновесного состояния при относительно малых возмущениях показателей экономического состояния;

- глобальная устойчивость, когда социально-экономическая система достигает полной сбалансированности составляющих ее подсистем, является устойчивой при любых возмущениях показателей экономической динамики и свойство устойчивости выполняется для всех траекторий движения.

При этом важно понимать, что разные показатели социально-экономического развития

могут обладать разными свойствами устойчивости, что влечет за собой необходимость применения для изучения экономической динамики относительно части переменных [3]. Количественно свойство устойчивости социально-экономической системы и ее составляющих (например, бюджетной системы) можно характеризовать показателем граничных состояний устойчивости, когда это свойство возникает или утрачивается (табл. 3), принимающим значения на интервале [0;1], где значение 1 соответствует состоянию абсолютно устойчивого развития экономической системы.

Отметим, что величина интервалов соответствует принятой в методе экспертных оценок вербально-числовой шкале Харрингтона.

В рамках гипотезы о циклическом характере экономической динамики [4, 5] для расчета показателя граничных состояний устойчивости можно принять соотношение:

$$\lambda = \frac{\mu(t) + \lambda_{eco} \sin^2(t + \phi_1) \times \lambda_{econ} \sin^2(t + \phi_2) \times \lambda_{soc} \sin^2(t + \phi_3)}{1 + |\mu(t)|}, \quad (1)$$

где  $\mu(t)$  является непрерывной ограниченной на интервале [0;1] функцией тренда динамики показателя устойчивости,

$\lambda_{eco}, \lambda_{econ}, \lambda_{soc}$  — показатели экологической, экономической и социальной устойчивости соответственно.

В настоящее время преобладающим является мнение, что наиболее уязвимый показатель экономического развития — высокий уровень инфляции. Наши исследования показывают, что между уровнем текущей инфляции и темпами экономического роста отсутствует линейная зависимость, поэтому контролируемая инфляция может способствовать продолжительному экономическому росту при достаточно высоких среднегодовых темпах инфляции, поскольку инфляционное давление увеличивает скорость и объем инвестиционного процесса и стимулирует экономический рост. Косвенно это подтверждается примерами развития Бразилии, Чили, Индонезии, Мексики и Израиля.

Зависимость между темпом экономического роста и изменением уровня инфляции описывается соотношением

$$\Delta X = \frac{\Delta Y - \Delta P}{1 + \Delta P}, \quad (2)$$

где  $\Delta X = X_t - X_{t-1}$  — изменение объема ВВП в сопоставимых ценах;  $\Delta Y = Y_t - Y_{t-1}$  — изменение объема ВВП в текущих ценах;

$\Delta P = P_t - P_{t-1}$  — изменение среднего уровня цен;

$\Delta t = t - (t - 1)$  — период времени, за который статистическими органами государства подводятся итоги социально-экономического развития страны.

Из (2) вытекает, что соотношение между пороговым уровнем инфляции  $k = P_t^* - P_{t-1}$  и планируемым темпом  $n$  экономического роста  $\Delta X \geq n$  имеет вид

$$\Delta Y \geq \frac{k(n+1)}{n}, \quad (3)$$

откуда следует, что для всякого реализовавшегося изменения ВВП  $\Delta Y$  и заданного планом стратегического развития темпа экономического роста  $n$  всегда можно указать максимально допустимое значение инфляции, при котором неравенство (3) выполняется.

Из представления (2) в виде

$$\Delta X = \frac{\Delta Y - \Delta P^*}{1 + \Delta P} + \frac{P_t^* - P_t}{1 + \Delta P}, \quad (4)$$

где  $\Delta P^*$  — пороговый уровень инфляции, видно, что при увеличении значения уровня текущей инфляции уменьшается темп экономического роста при заданном фиксированном пороговом уровне инфляции, значение которого однозначно определяется объективно сложившимися в государстве условиями социально-экономического развития. Понятно также, что для разных стран, каждая из которых обладает своим пороговым уровнем инфляции, при одинаковых уровнях текущей инфляции темпы экономического роста будут различными. Если рассмотреть показатель роста в виде  $\beta = \Delta P^* - \Delta P$ , значения которого зависят от реализуемой государством макроэкономической политики, можно сделать вывод, что чем больше значение показателя роста, тем меньше экономика подвержена случайным инфляционным колебаниям и тем более устойчив ее экономический рост. Следовательно, реализация общепринятых мер антиинфляционной политики, направленной на достижение в среднем мировых стандартов уровня инфляции и дефицита государственного бюджета без учета показателя роста, может

привести к стагнации экономики и социальным проблемам.

Полученные выводы должны повлиять на методологию разработки макроэкономической политики как на долгосрочную перспективу, так и в краткосрочном периоде. Основной целью реализуемой макроэкономической политики должно стать не столько снижение уровня инфляции, которое обеспечивается минимизацией величины  $\Delta P^*$ , как это и предусматривается программой социально-экономического развития Российской Федерации<sup>6</sup>, но и максимизация показателя роста  $\beta$ . Достижение максимума показателя роста возможно в рамках как модели стимулирования совокупного спроса (кейнсианская модель), так и в рамках модели жесткого контроля над уровнями текущей инфляции и бюджетного дефицита (монетарная модель). Наши исследования показывают, что своевременное изменение моделей экономической политики, проводимой государством: переход от кейнсианской модели регулирования экономики к монетарной и наоборот, позволяют добиться устойчивого экономического роста.

Одним из основополагающих принципов формирования и исполнения макроэкономической политики является обеспечение сбалансированности бюджета. К решению этой сложнейшей задачи можно подходить, используя разные принципы. Например, Маастрихтский договор не содержит требования поддержания сбалансированных бюджетов, но устанавливает для бюджетов стран — членов ЕС ограничение в виде максимально допустимого бюджетного дефицита в размере 3% ВВП.

*Маастрихтский договор (официально «Договор о Европейском союзе») — договор, подписанный 7 февраля 1992 г., положил начало процессу создания Европейского союза. Страны, подписавшие Маастрихтский договор, одобрили пять ограничений, которые должны соблюдать страны Европейского союза:*

- 1) дефицит государственного бюджета не должен превышать 3% ВВП;
- 2) государственный долг должен быть менее 60% ВВП;

3) государство должно в течение двух лет участвовать в механизме валютных курсов и поддерживать курс национальной валюты в заданном диапазоне;

4) уровень инфляции не должен превышать более чем на 1,5% среднее значение этого уровня трех стран — участниц Евросоюза с наиболее стабильными ценами;

5) долгосрочные процентные ставки по государственным облигациям не должны превышать более чем на 2% среднее значение соответствующих ставок в странах с самой низкой инфляцией.

Отсутствие бюджетной сбалансированности устраняет экономическое равновесие, однако даже при наличии дефицита бюджета этот принцип позволяет достичь необходимого баланса между суммарной величиной бюджетных поступлений (доходов бюджета и источников покрытия дефицита) и объемом расходных обязательств.

Оценку качества сбалансированности бюджета можно определить посредством выделения характеризующих показателей.

1. Показатель базовой сбалансированности бюджета  $K_{bc}$ , отражающий соотношение доходов и расходов:

$$K_{bc} = \frac{D_t}{R_t}, \quad (5)$$

где  $D_t$  и  $R_t$  — доходная и расходная части бюджета в момент времени  $t$  соответственно. Если значение показателя  $K_{bc}$  близко к единице, то бюджет можно считать сбалансированным при относительно низком уровне риска возникновения проблем финансового обеспечения расходных обязательств.

2. Показатель общей сбалансированности  $K_{oc}$ , отражающий соотношение величины расходов бюджета и объема финансовых ресурсов из всех источников их финансирования

$$K_{oc} = \frac{D_t + ИФ_{ДБ}}{R_t}, \quad (6)$$

где  $ИФ_{ДБ}$  — доходы от источников финансирования дефицита бюджета. Этот показатель в соответствии с Бюджетным кодексом РФ должен быть равен 1, что на практике обеспечить невозможно.

<sup>6</sup> Основные направления бюджетной политики на 2014 г. и на плановый период 2015 и 2016 гг. URL: <http://minfin.ru/ru/> (дата обращения: 19.09.2014).

3. Для оценки качества сбалансированности регионального бюджета можно ввести показатель собственной сбалансированности  $K_{cc}$ :

$$K_{cc} = \frac{D_t - B_{\Pi}}{R_t - C}, \quad (7)$$

где  $B_{\Pi}$  — безвозмездные поступления в бюджет;

$C$  — субвенции.

На практике трудно выделить из общего объема расходов регионального бюджета расходы, осуществляемые в рамках исполнения переданных полномочий, поэтому при расчете  $K_{cc}$  указанные расходы условно принимаются равными объему субвенций.

В соответствии с рекомендациями современных экономических теорий использования государственных финансов бюджетный дефицит и сопутствующий ему государственный долг рассматриваются не как проблемные факторы экономического развития, а как гибкие и эффективные инструменты государственной политики. В нашей стране принята концепция балансировки бюджета в ходе экономического цикла, в соответствии с которой дефицит бюджета не может превышать нефтегазовый дефицит, который, в свою очередь, не может превышать (с 2011 г.) 4,75% ВВП<sup>7</sup>.

Сбалансированности бюджета в ходе его исполнения можно достичь путем соблюдения установленных лимитов бюджетных обязательств, использования механизмов сокращения и блокировки расходов бюджета, ориентированных на реально поступающие доходы, расчета оптимальных сроков осуществления расходов, а также внедрения четких процедур программно-целевого планирования бюджетных расходов.

## 2. СПОСОБЫ ПРЕОДОЛЕНИЯ НЕСБАЛАНСИРОВАННОСТИ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ

В основе бюджетной политики в Российской Федерации в последние годы лежала концепция ежегодной сбалансированности бюджета,

которая обеспечивала лишь краткосрочную сбалансированность бюджета и не была ориентирована на долгосрочную стратегию развития отечественной экономики. В мировом сообществе такая политика управления социально-экономическим развитием государства определяется как инфляционная и, в общем случае, не позволяет реализовать стратегию социально-экономического развития страны [6].

Качество сбалансированности бюджета является количественной характеристикой соотношения запланированных к поступлению в бюджет доходов и расходов, позволяющих выполнить все расходные обязательства бюджета без привлечения заемных средств. В процессе планирования бюджета его качество сбалансированности может иметь три значения — высокое, приемлемое и низкое, каждое из которых влияет на процесс исполнения бюджета [7]. Будем говорить, что качество сбалансированности бюджета высокое, если справедливо неравенство

$$|D_t - R_t| \leq const_1, \quad (8)$$

качество сбалансированности приемлемое, если

$$|D_t + F_t - R_t| \leq const_2, \quad (9)$$

и качество сбалансированности низкое, если

$$|D_t + F_t + def_t - R_t| \leq const_3, \quad (10)$$

где  $F_t$  — объем финансовой помощи рассматриваемому бюджету из вышестоящего бюджета,  $def_t$  — объем финансирования дефицита рассматриваемого бюджета. Показатель качества для случая (9) рассчитывают как отношение объема финансовой помощи к объему доходов, а для случая (10) необходимо рассчитывать два показателя: отношение объема финансирования дефицита бюджета всех источников к объему доходов и отношение объема заемных средств к объему доходов.

В силу требований Министерства финансов Российской Федерации предельным значением величины показателя качества сбалансированности для соотношения (9) является 0,4, что рассматривается в качестве показателя кредитоспособности бюджетополучателя, а для

<sup>7</sup> Нефтегазовый дефицит равен нефтегазовому трансферту плюс доходы от источников финансирования дефицита, где нефтегазовый трансферт не может превышать 3,7% ВВП. Нефтегазовый трансферт определяется как нефтегазовые доходы плюс резервный фонд.



Таблица 4

**Классификация методов обеспечения сбалансированности бюджетов**

Признаки классификации	Методы
Состояние бюджета	Применяемые: <ul style="list-style-type: none"> <li>• при дефиците;</li> <li>• при профиците</li> </ul>
Возможность использования по уровням бюджетной системы	Только: <ul style="list-style-type: none"> <li>• для федерального бюджета;</li> <li>• для бюджета субъекта Федерации;</li> <li>• для местного бюджета;</li> <li>• универсальные</li> </ul>
Период воздействия на бюджет	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Краткосрочные, действующие в течение текущего периода.</li> <li>• Долгосрочные, действующие независимо от срока</li> </ul>
Влияние на стороны бюджета	Влияющие: <ul style="list-style-type: none"> <li>• на доходы;</li> <li>• на расходы</li> </ul>
Применение на стадиях бюджетного процесса	Применяемые на стадии: <ul style="list-style-type: none"> <li>• планирования бюджета;</li> <li>• исполнения бюджета</li> </ul>
Форма воздействия	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Прямые;</li> <li>• косвенные</li> </ul>

соотношения (10) — значения 0,2 и 0,1. Крайне важно, что только Правительство обладает необходимым набором инструментов для обеспечения качественной сбалансированности бюджетов нижестоящих уровней, используя для этого экономическую, денежно-кредитную, финансовую и налоговую политику. Эти инструменты позволяют Правительству Российской Федерации разрабатывать и реализовывать эффективную политику государственных заимствований на внутреннем и внешнем финансовых рынках и, следовательно, управлять процессом финансирования бюджетного дефицита. В условиях большой зависимости российской экономики от экспортных цен на энергоносители на мировом рынке указанное обстоятельство является особенно важным.

В мировой практике неоднократно отмечалось, что дефицит до 3–3,5% величины ВВП часто играет даже положительную роль, поскольку в этом случае увеличиваются расходная часть бюджета, спрос и предложение, за счет бюджетных средств создаются новые рабочие места, возрастает поток заказов на выполнение работ и услуг для бюджетных организаций.

К настоящему моменту времени, несмотря на многочисленные исследования вопроса о достижении свойства сбалансированности бюджета, не найдено точных методов определения соответствующего этому свойству соотношения между государственными доходами и расходами. Это соотношение всегда устанавливается в зависимости от сложившейся реальной обстановки на внутреннем и мировом рынках. Поэтому задача обеспечения сбалансированности бюджета и компенсации дефицита по-прежнему является наиболее актуальной в финансовой науке и вызывает многочисленные научно-практические дискуссии. Ниже мы приводим классификацию методов обеспечения сбалансированности бюджета (табл. 4), в соответствии с которой можно выбрать наиболее эффективные методы с точки зрения качества решения задачи управления бюджетными средствами.

На основе проведенных исследований можно сделать следующие выводы.

1. При разработке федерального бюджета необходимо обеспечивать расходные статьи бюджета из всех возможных источников: учитывать сводные территориальные балансы,

учет которых одновременно с проектом закона о бюджете предусмотрен Бюджетным кодексом РФ; проекты бюджетов государственных территориальных внебюджетных фондов, основанные на прогнозах социально-экономического развития страны, а не придерживаться распространенной практики бюджетной обеспеченности.

2. Применять макроэкономический подход при проектировании бюджета лишь в достаточно стабильных социально-экономических условиях, когда обеспечен ежегодный рост ВВП не ниже определенного уровня, а инфляция при этом составляет достаточно малую величину.

Критерии оценки сбалансированности бюджета можно получить посредством анализа взаимосвязи доходной и расходной частей бюджета. В доходной части на всех уровнях бюджетной системы можно выделить две основные группы доходов — «фиксированные» и «переменные». Первую группу составляют доходные статьи бюджета, объем которых не зависит от финансовых результатов плательщиков в бюджет (например, аренда; налог на имущество; единый налог на вмененный доход; безвозмездные перечисления; налог на игорный бизнес и др.). Вторую группу составляют доходные статьи

бюджета, величина которых пропорциональна финансовым результатам экономической деятельности хозяйствующих субъектов и доходам населения (например, НДС, НДФЛ, НДС, акцизы и др.). Следовательно, объем доходных статей бюджета планового бюджетного периода можно рассчитать в соответствии со следующим соотношением:

$$D_t = \sum_{k=1} (n_{vk} \times i_t \times g_t + n_{ck}) \times V_{ВРПК} + S, \quad (11)$$

где  $V_{ВРПК}$  — валовой региональный продукт соответствующего уровня бюджетной системы в ценах текущего бюджетного периода;

$n_{vk}$  — приведенная ставка налоговых платежей, равная доле «переменных» изъятий в бюджет в структуре ВРП;

$n_{ck}$  — объем не зависящих от ВРП «фиксированных» платежей в бюджет;

$S$  — безвозмездные перечисления из вышестоящих бюджетов (для регионального и муниципального уровней);

$i_t$  — прогнозируемый индекс инфляции;

$g_t$  — прогнозируемый индекс изменения физического объема ВРП;

$k$  — порядковый индекс групп однородных хозяйствующих субъектов, в каждой из которых средние значения величин  $n_v$  и  $n_c$  практически не изменяются и их дисперсия также незначительна;

$n_{vk}$  — средняя доля «переменных» доходных поступлений в бюджет в структуре экономической деятельности хозяйствующих субъектов, входящих в  $k$ -ю группу, при этом

$$n_v \times V_{ВРП} = \sum_{k=1} n_{vk} \times V_{ВРПК};$$

$n_{ck}$  — средняя доля «фиксированных» доходных поступлений в бюджет в структуре экономической деятельности хозяйствующих субъектов, входящих в  $k$ -ю группу, при этом

$$n_c = \frac{N_c}{ЧВП}, \quad N_c = \sum_{k=1} n_{ck} \times V_{ВРПК};$$

$V_{ВРПК}$  — объем ВРП, создаваемый субъектами  $k$ -й группы, причем

$$V_{ВРП} = \sum_{k=1} V_{ВРПК}.$$

Расходную часть бюджета можно представить следующим образом:

$$R_t = (R_{обт} + F_{рез}) \times i_t + R_{нпт} \times i_t, \quad (12)$$

где  $R_{обт}$  — объем «обязательной» расходной части бюджета в ценах текущего периода бюджетного планирования;

$R_{нпт}$  — объем «произвольной» расходной части бюджета в ценах текущего периода бюджетного планирования;

$F_{рез}$  — объем Резервного фонда.

Поскольку практически всегда расходы Резервного фонда носят безотлагательный характер, их при рассмотрении свойства устойчивости бюджетной системы следует приравнять к «обязательным».

Используя введенные выше соотношения, условия устойчивости можно записать следующим образом:

$$\sum_{k=1} (n_{vk} \times i_{1t} \times g_{1t} + n_{ck}) \times V_{ВРПК} + S \geq (R_{об} + F_{рез}) \times i_{1t} + R_{нпт} \times i_{1t}; \quad (13)$$

$$\sum_{k=1} (n_{vk} \times i_{2t} \times g_{2t} + n_{ck}) \times V_{ВРПК} + S \geq (R_{об} + F_{рез}) \times i_{2t}, \quad (14)$$

где  $i_{1t}$  и  $i_{2t}$  — индексы инфляции для ситуаций, соответствующих порогам устойчивости первого и второго рода соответственно;

$g_{1t}$  и  $g_{2t}$  — индекс изменения физического объема ВРП для ситуаций, соответствующих порогам устойчивости первого и второго рода соответственно.

Граничные значения  $n_v$  и  $R_{нпт}$  можно определить, воспользовавшись системой из неравенств (13) и (14). Для этого необходимо учесть возможные отклонения доходной и расходной частей бюджета, вероятность которых соответствует допустимой законодателями вероятности невыполнения в полном объеме «обязательной» и «произвольной» частей расходных статей бюджета, и получить прогнозные значения индексов инфляции и изменения физического объема ВРП. В соотношениях (13) и (14) используется фактическое значение ВРП, а значения величин  $R_{об}$  и  $F_{рез}$  рассчитываются.

Для минимизации налоговой нагрузки на налогоплательщика необходимо принять значения  $n_{vk}$ , равными минимально допустимым. Тогда можно рассчитать минимальное

значение  $R_{np}$ , которое определяет финансовые ресурсы составителей бюджета, необходимые для финансирования мероприятий в рамках «произвольной» части расходных статей бюджета:

$$R_{np} = \sum_{k=1} \left( n_{vk}^{\min} \times g_t + \frac{n_{ck}}{i_t} \right) \times \text{ВРП}_k + \frac{S}{i_t} - (R_{об} + F_{рез}). \quad (15)$$

Соотношения, приведенные выше, можно использовать для модельных расчетов основных расходных и доходных статей бюджета. Отметим, что они не используют привлеченные финансовые ресурсы и предполагают ограниченность ресурсов бюджета лишь собственными доходами и дотациями из вышестоящих бюджетов.

Принимая во внимание задачи, которые поставил в своих указах от 7 мая 2012 г. В.В. Путин, можно утверждать, что для формирования результативной модели управления бюджетными ресурсами требуется существенно повысить качество бюджетного управления, используя методы увеличения ответственности исполнительных органов государственного управления и бюджетных учреждений за эффективность использования бюджетных средств. Обеспечение сбалансированности бюджета и устойчивости бюджетной системы является частью решения поставленной задачи.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Мир в процессе перемен: вызовы и возможности для России // Материалы научной конференции, посвященной 90-летию со дня рождения академика Н.Н. Иноземцева, 4 апреля 2011 г. / под ред. С.В. Чебанова. М.: ИМЭМО РАН, 2011. С. 16–18.
2. Моисеев Н.Н. Устойчивое развитие или стратегия переходного периода. М.: Энергия, 1996. С. 14.
3. Шаров В.Ф. Устойчивость стохастических систем относительно части переменных // Автоматика и телемеханика. 1978. № 11. С. 63–71.
4. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. М.: Экономика, 2002. С. 9–40.

5. Шумпетер Й. Теория экономического развития: пер. с нем. М.: Прогресс, 1982. 455 с.
6. Родионова В.М. Современный этап бюджетной реформы: его особенности и пути осуществления // Финансы и кредит. 2003. № 15 (129). С. 6–22
7. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под ред. А.Г. Грязновой М.: Финансы и статистика, 2002. С. 150.

### REFERENCES

1. Mir v protsesse peremen: vyzovy i vozmozhnosti dlia Rossii. Materialy nauchnoi konferentsii, posviashchenoi 90-letiiu so dnia rozhdeniia akademika N.N. Inozemtseva, 4 apreliia 2011 [World in Transition: Challenges and Opportunities for Russia. Materials of scientific conference devoted to the 90th anniversary of academician NN Inozemtsev, April 4, 2011. Ed. S.V. Chebanov.]. IMEMO RAN, 2011, pp. 16–18. (In Russ.)
2. Moiseev N.N. Ustoichivoe razvitie ili strategiiia perekhodnogo perioda [The sustainable development or transition strategy]. M: Energiia — Energy, 1996. p. 14. (In Russ.)
3. Sharov V.F. Ustoichivost' stokhasticheskikh sistem otноситel'no chasti peremennykh [The stability of stochastic systems with respect to some of the variables]. Avtomatika i telemekhanika — Automatics and Telemechanics, 1978, no 11, pp. 63–71. (In Russ.)
4. Kondrat'ev N.D. Bol'shie tsikly kon'iunktury i teoriiia predvideniia [The large cycles of conjuncture and the theory of foresight]. Ekonomika — Economics, 2002, pp. 9–40. (In Russ.)
5. Shumpeter J. Teoriiia razvitiia: per. s nem. [The theory of Economic Development, trans. from German]. Progress, 1982. 455 p. (In Russ.)
6. Rodionova V.M. Sovremennyi etap biudzhethnoi reformy: ego osobennosti i puti osushchestvleniia [The current stage of the budget reform: its features and the implementation]. Finansy i kredit — Finance and Credit, 2003, no 15 (129), pp. 6–22, (In Russ.)
7. Finansovo-kreditnyi entsiklopedicheskii slovar' pod red. A.G. Griaznovoi [Encyclopedic dictionary of finance and credit ed. A.G. Gryaznova.], Finansy i statistika — Finance and Statistics, 2002, 150 p. (In Russ.)

УДК 338.5 (045)

## АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ ПРИМЕНЕНИЯ РАЗЛИЧНЫХ МЕТОДОВ ТРАНСФЕРТНОГО ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ

**САМАРИНА ЭЛЬВИРА СЕРГЕЕВНА**

*старший государственный налоговый инспектор,  
Межрегиональная инспекция ФНС России по ценообразованию  
для целей налогообложения, Москва, Россия*

**E-mail:** samarinaelvira@mail.ru

### АННОТАЦИЯ

Совершенствование налогового контроля за использованием механизмов трансфертного ценообразования в целях минимизации налогообложения является приоритетным направлением налоговой политики любого государства.

Необходимость регулирования данной области связана с ростом глобализации бизнеса, возможностью совершения сложных сделок с лицами – резидентами различных юрисдикций. Для Российской Федерации это направление особенно важное, поскольку крупнейшие налогоплательщики России являются частью сложнейших вертикально-интегрированных холдингов, в финансово-хозяйственной деятельности которых преобладают трансграничные операции.

Действующие нормы раздела V.1 Налогового кодекса (НК) Российской Федерации отвечают международным Рекомендациям в области трансфертного ценообразования, разработанным Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). В связи с этим особенно важно проанализировать основные тенденции в изменении подходов к регулированию в этой сфере.

Мировая практика показала, что одними из наиболее сложных сделок в области трансфертного ценообразования являются сделки с нематериальными активами. Так, в угрожающих масштабах ухода от налогообложения с помощью международного налогового планирования по поручению министров финансов G20 ОЭСР 12 февраля 2013 г. был подготовлен и выпущен отчет «О размывании налоговой базы и выводе прибыли из-под налогообложения» (*Base Erosion and Profit Shifting*). В рамках указанного документа одним из мероприятий является разработка мер по предотвращению размывания налоговой базы в результате перемещения нематериальных активов внутри группы. Поскольку российские компании активно осуществляют трансграничные сделки с нематериальными активами, вопрос совершенствования существующих норм раздела V.1 НК РФ очень актуальный и своевременный.

В статье рассмотрены понятие трансфертного ценообразования, сущность и содержание нематериального актива как объекта трансфертного ценообразования; кроме того, анализируются наиболее сложные вопросы с точки зрения применения действующего налогового законодательства.

**Ключевые слова:** трансфертное ценообразование; нематериальные активы; метод сопоставимых рыночных цен; метод сопоставимой рентабельности; метод распределения прибыли; ОЭСР.

## THE USE OF DIFFERENT METHODS OF TRANSFER PRICING: MATTERS OF CURRENT INTEREST

**ELVIRA S. SAMARINA**

*Senior State Tax Inspector, Interregional Inspectorate of the Federal Tax Service of Russia for pricing for tax purposes,  
Moscow, Russia*

**E-mail:** samarinaelvira@mail.ru

### ABSTRACT

Improving tax control over the use of transfer pricing mechanisms in order to minimize tax is a major policy priority for every country. The need for regulation in this area is dictated by the ongoing globalization of business as well as the possibility of implementing complex transactions with residents in different jurisdictions. For the Russian Federation it is particularly important because the largest Russian taxpayers often represent parts

of complex, vertically integrated holdings which business and financial activities mostly include cross-border transactions. The existing norms set in Section V.1 of the Tax Code (TC) of the Russian Federation meet the OECD recommendations on transfer pricing. In this connection, it is particularly important to analyze the main trends in regulatory approaches in this field.

The world experience proves that transactions involving intangible assets are the most complex ones in transfer pricing. Tax avoidance using international tax planning constitutes a serious risk to tax revenues. On February, 12, 2013 the OECD releases its report «Base Erosion and Profit Shifting» (BEPS) commissioned by the G20 Finance Ministers. One target is to develop an Action Plan aimed to prevent tax base erosion resulting from transfers of intangible assets within the same group. Since Russian companies actively participate in cross-border transactions involving intangible assets, the issue of improving existing standards set in Section V.1 of the Tax Code is highly relevant and timely.

The paper considers the concept of transfer pricing as well as the nature and content of an intangible asset in the context of transfer pricing. Moreover, it provides guidance on how to solve tricky problems related to the application of existing tax legislation.

**Keywords:** transfer pricing; intangible assets; comparable uncontrolled price method; comparable profits method; profit split method; OECD.

В последнее время российское налоговое законодательство претерпевает серьезные изменения, которые связаны с новыми реалиями глобального бизнеса. Одним из таких новшеств стало введение раздела V.1 Налогового кодекса РФ (далее — НК РФ), который регулирует отношения в связи с совершением сделок между взаимозависимыми лицами. Данный раздел является воплощением общепринятого мирового принципа *arm's lengths principles* (дословно с англ. — «принцип вытянутой руки»), который закреплен в п. 1 ст. 9 Модельной конвенции по налогам на доход и капитал ОЭСР. Содержание указанного принципа раскрывается в наличии конкурирующих экономических интересов у покупателей и продавцов рынка, что говорит об их независимости. Следуя данной логике, финансовые результаты, полученные по итогам сделок, заключенных между независимыми сторонами, являются рыночными и служат основным ориентиром для оценки и определения результатов по операциям между лицами, которые устанавливают отличные от рыночных коммерческие и (или) финансовые условия.

В мировой практике деятельность компаний по установлению цен в сделках по нерыночным условиям получила название «трансфертное ценообразование». Данная область представляет особый интерес для налогового контроля. С одной стороны, налогоплательщики могут манипулировать

ценами в сделках с аффилированными лицами, которые находятся в различных странах мира, а с другой — определенные страны под влиянием усиления международной налоговой конкуренции специально создают условия, при которых воздействие на цены будет выгодно для таких налоговых юрисдикций.

Поскольку в XXI в. наблюдаются все большие изменения в условиях ведения бизнеса, наиболее существенным из которых становится наличие сложнейших по своей структуре вертикально интегрированных компаний, затрагивающих налоговые юрисдикции различных стран, нормативное регулирование данной области весьма актуально.

Основной рекомендательно-методический документ в этой сфере был принят в 1995 г. в виде Руководства о трансфертном ценообразовании для многонациональных предприятий и налоговых администраций. Необходимо отметить, что страны-участницы и страны-наблюдатели в равной степени применяют данные правила во внутреннем налоговом законодательстве. На сегодняшний день указанные нормы в той или иной форме применяются более чем в 69<sup>1</sup> странах мира, в том числе и в России.

Стоит отметить, что данные рекомендации ОЭСР не являются совершенными,

<sup>1</sup> URL: <http://www.pwc.com/gx/en/international-transfer-pricing/2013-14/itp-download.jhtml> (дата обращения: 20.10.2014).

**Понятие нематериального актива (НМА) и интеллектуальной собственности  
в различных нормативно-правовых актах**

Норма	Понятие НМА/ интеллектуальная собственность	Содержание понятия
<p>Российские стандарты бухгалтерского учета. Положения по бухгалтерскому учету «Учет нематериальных активов» (ПБУ 14/2007)</p>	<p>Не содержат определения нематериального актива. Содержат обязательные критерии для принятия объекта в бухгалтерском учете в качестве нематериального актива</p>	<p>Объект способен приносить организации экономические выгоды в будущем. Организация имеет право на получение экономических выгод, которые данный объект способен приносить в будущем, а также имеются ограничения доступа иных лиц к таким экономическим выгодам. Возможность выделения или отделения (идентификации) объекта от других активов. Объект предназначен для использования в течение длительного времени, т.е. срока полезного использования, продолжительностью свыше 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев. Организацией не предполагается продажа объекта в течение 12 месяцев или обычного операционного цикла, если он превышает 12 месяцев. Фактическая (первоначальная) стоимость объекта может быть достоверно определена. Отсутствие у объекта материально-вещественной формы</p>
<p>Международные стандарты финансовой отчетности. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» (ред. от 18.07.2012)</p>	<p>Содержат понятие нематериального актива</p>	<p>Нематериальный актив – идентифицируемый немонетарный актив, не имеющий физической формы</p>
<p>Налоговый кодекс Российской Федерации (п.3 ст. 257 НК РФ)</p>	<p>Содержит понятие нематериального актива</p>	<p>Нематериальные активы – приобретенные и (или) созданные налогоплательщиком результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих нужд организации в течение длительного времени (продолжительностью свыше 12 месяцев)</p>
<p>Методические рекомендации по определению рыночной стоимости интеллектуальной собственности, утверждены Министерством имущественных отношений Российской Федерации 26.11.2002 № СК-4/21297</p>	<p>Содержат понятие интеллектуальной собственности</p>	<p>Интеллектуальная собственность:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг, в том числе исключительные права на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки и знаки обслуживания, базы данных, топологии интегральных микросхем, селекционные достижения, произведения науки, литературы или искусства и др.;</li> <li>• права на секреты производства (ноу-хау);</li> <li>• права на результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ или услуг, передаваемых по договору, в том числе по лицензионному договору, авторскому договору, договору о передаче прав на использование топологии интегральных микросхем, программы для ЭВМ или базы данных, иному договору</li> </ul>

Норма	Понятие НМА/ интеллектуальная собственность	Содержание понятия
Международные стандарты оценки (МСО, 2011)	Содержат понятие нематериального актива	Нематериальный актив – это не денежный актив, который обладает экономическими свойствами. Он не имеет физической субстанции, но предоставляет права и экономические выгоды своему правообладателю
Гражданский кодекс Российской Федерации (4-я часть)	Содержит понятие интеллектуальной собственности. Устанавливает 16 охраняемых результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации	На результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации (результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации) признаются интеллектуальные права, которые включают исключительное право, являющееся имущественным правом, а в случаях, предусмотренных настоящим Кодексом, также личные неимущественные права и иные права (право следования, право доступа и др.)
Конвенция, учреждающая Всемирную организацию интеллектуальной собственности (ВОИС)	Содержит понятие интеллектуальной собственности	Интеллектуальная собственность включает права, относящиеся: <ul style="list-style-type: none"> <li>• к литературным, художественным и научным произведениям;</li> <li>• исполнительской деятельности артистов, звукозаписи, радио и телевизионным передачам;</li> <li>• изобретениям во всех областях человеческой деятельности;</li> <li>• научным открытиям;</li> <li>• промышленным образцам;</li> <li>• товарным знакам, знакам обслуживания, фирменным наименованиям и коммерческим обозначениям;</li> <li>• защите против недобросовестной конкуренции, а также все другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной, научной, литературной и художественной областях</li> </ul>

более того, в результате сформированной правоприменительной практики выявлены наиболее актуальные вопросы в области трансфертного ценообразования, которые требуют выработки новых подходов. Одним из таких вопросов является контроль трансфертного ценообразования по сделкам с нематериальными активами.

Современная инновационная экономика показывает, что с каждым годом растет количество нового оборудования и технологий, инновационных товаров, и это, как следствие, ведет у экономических субъектов к росту потребности в создании все новых нематериальных активов. Так, по оценкам, до 50% ценности компании может приходиться на нематериальные активы [1, с. 79].

Понятие «нематериальные активы» достаточно многогранно и регулируется различными российскими и международными нормативно-правовыми актами. При этом важно различать понятие «нематериальные

активы» и «интеллектуальная собственность». Последний термин, отражает *право* субъекта владеть и распоряжаться каким-либо нематериальным объектом. Таким образом, интеллектуальная собственность является одной из главных составляющих нематериальных активов предприятий [2, с. 37] (таблица).

Поскольку предметом рассмотрения статьи являются нематериальные активы для целей налогообложения, далее по тексту под нематериальными активами понимаются объекты в смысле, указанном п.3 ст. 257 НК РФ: приобретенные и (или) созданные налогоплательщиком результаты интеллектуальной деятельности и иные объекты интеллектуальной собственности (исключительные права на них), используемые в производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) или для управленческих нужд организации в течение длительного времени (свыше 12 месяцев).

К нематериальным активам, в частности, относятся<sup>2</sup>:

1) исключительное право патентообладателя на изобретение, промышленный образец, полезную модель;

2) исключительное право автора и иного правообладателя на использование программы для ЭВМ, базы данных;

3) исключительное право автора или иного правообладателя на использование топологии интегральных микросхем;

4) исключительное право на товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товаров и фирменное наименование;

5) исключительное право патентообладателя на селекционные достижения;

6) владение «ноу-хау», секретной формулой или процессом, информацией в отношении промышленного, коммерческого или научного опыта;

7) исключительное право на аудиовизуальные произведения.

В состав нематериальных активов не включаются интеллектуальные и деловые качества персонала организации, их квалификация и способность к труду, поскольку они неотделимы от своих носителей и не могут быть использованы без них.

Кроме того, в налоговом законодательстве, так же как и в законодательстве о бухгалтерском учете, не признаются в качестве нематериальных активов не давшие положительного результата научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы.

Поскольку нематериальные активы в соответствии с п. 2 ст. 132 Гражданского кодекса Российской Федерации являются частью имущественного комплекса предприятия, с ними могут совершаться самые различные сделки:

- купли-продажи;
- безвозмездной передачи и дарения;
- предоставления прав пользования взамен соответствующих платежей (данные платежи подразделяются на паушальные, т.е.

<sup>2</sup> Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая), п. 3 ст. 257 от 05.08.2000 № 117-ФЗ. URL: <http://www.consultant.ru/popular/nalog2/> (дата обращения: 20.10.2014).

установленные договором в фиксированной сумме, и роялти, т.е. периодические платежи);

- прочие виды.

Таким образом, нематериальные активы являются предметом совершения сделок в рамках действующего налогового законодательства при совершении сделок между взаимозависимыми лицами (т.е. трансфертного ценообразования), такие операции могут быть признаны контролируемыми при наличии оснований, перечисленных в ст. 105.14 НК РФ. Наиболее распространенными основаниями для признания сделок с нематериальными активами контролируемыми являются:

- наличие взаимозависимости лиц в соответствии со ст. 105.1 НК РФ;

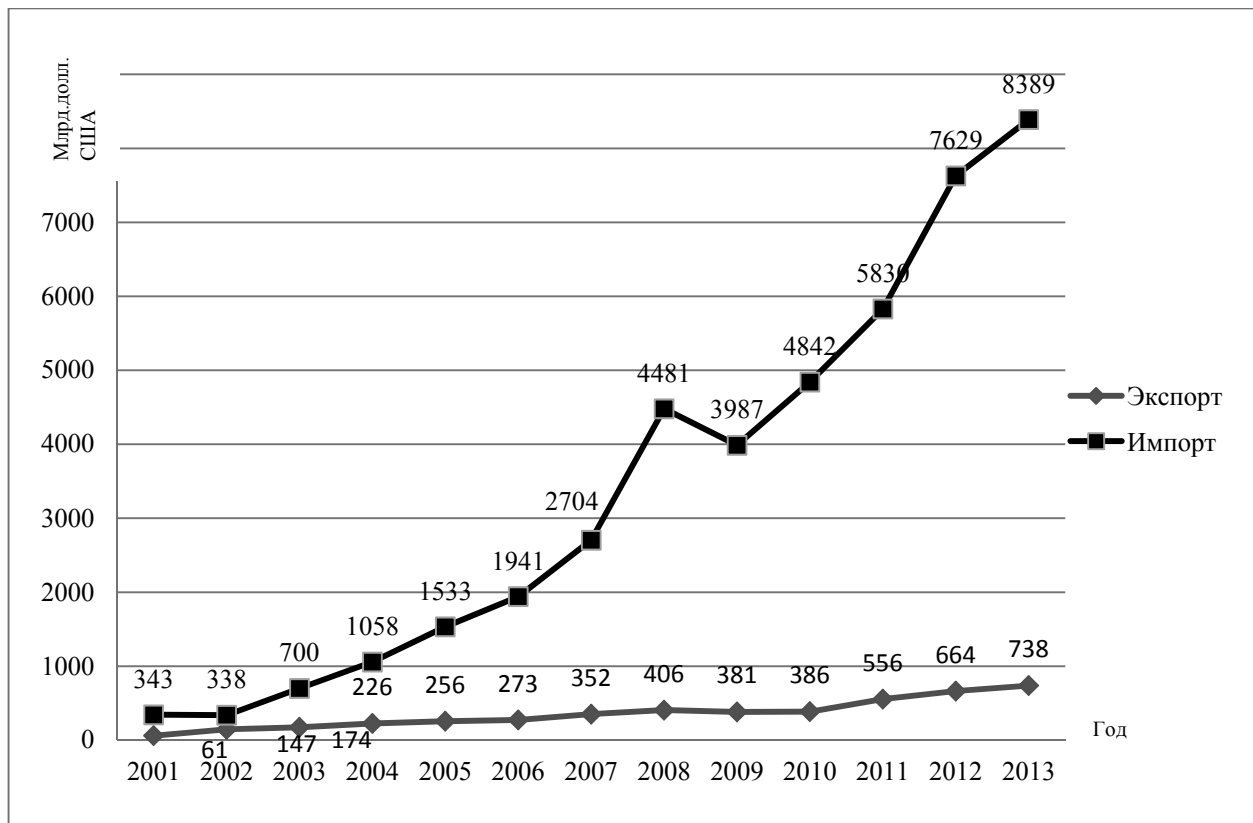
- наличие стороны в сделке, местом налогового резидентства которой является государство или территория с льготным режимом налогообложения. Одно из преимуществ осуществления таких операций с нематериальными активами заключается в их сложности и, следовательно, большей привлекательности для налогоплательщика в вопросах снижения глобального федерального налога на прибыль, выплачиваемого лицами, входящими в одну группу (холдинг).

Поскольку перечень нематериальных активов достаточно обширный и возможны многочисленные варианты совершения с ними сделок в области трансфертного ценообразования, автор статьи предлагает рассмотреть наиболее актуальные вопросы трансфертного ценообразования по нематериальным активам на примере сделок по передаче прав на объекты интеллектуальной собственности.

Действительно, международная судебная практика свидетельствует о том, что большинство сложных дел в области трансфертного ценообразования связано с обоснованием установления размера ставки роялти<sup>3</sup>. Данный вопрос особенно

<sup>3</sup> Пример судебных дел: дело *DHL CORPORATION AND SUBSIDIARIES* (решение № 99-71580, 2002 г.); дело *VERITAS SOFTWARE CORPORATION AND SUBSIDIARIES* (решение № 12075-06, 2009 г.); дело *GLAXOSMITHKLINE INC* (дело № T-833-068, по итогам спора заключено соглашение с *Internal Revenue Service*). URL: <http://www.irs.gov/uac/IRS-Accepts-Settlement-Offer-in-Largest-Transfer-Pricing-Dispute> (дата обращения: 20.10.2014).





**Динамика объемов экспорта и импорта платежей за пользование интеллектуальной собственностью с 2001 по 2013 г. (млрд долл. США)**

Рассчитано по: Статистика внешнего сектора. Внешняя торговля Российской Федерации услугами в структуре расширенной классификации услуг (по методологии платежного баланса). URL: <http://www.cbr.ru/statistics/?PrtlId=svs>.

актуален для России, поскольку объем ежегодных выплат российскими компаниями роялти и лицензионных платежей в отношении стран-нерезидентов вырос с 2001 г. более чем в 24 раза. На *рисунке* представлена динамика объемов экспорта и импорта соответствующих лицензионных платежей в адрес различных стран в течение последних 13 лет.

В случае приобретения права пользования объектом интеллектуальной собственности по лицензионному договору российская организация может осуществлять манипулирование в установлении размера ставки лицензионных платежей, которая не всегда отвечает «принципу вытянутой руки». Заинтересованность в таких действиях раскрывается в наличии права налогоплательщика уменьшить налогооблагаемую базу по налогу на прибыль организаций на расходы, связанные с периодически (текущими) платежами за пользование правами на результаты интеллектуальной

деятельности и средств индивидуализации (пп. 37 п. 1 ст. 264 НК РФ).

В данном случае для оценки размера ставки роялти по контролируемым сделкам федеральный орган исполнительной власти, уполномоченный по контролю и надзору в области налогов и сборов, использует следующие методы<sup>4</sup>:

- 1) метод сопоставимых рыночных цен;
- 2) метод цены последующей реализации;
- 3) затратный метод;
- 4) метод сопоставимой рентабельности;
- 5) метод распределения прибыли.

В соответствии с положениями НК РФ метод сопоставимых рыночных цен для определения в целях налогообложения соответствия цен, примененных в сделках, рыночным является приоритетным<sup>5</sup>. Здесь

<sup>4</sup> Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая), п.1 ст. 105.7, от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ. URL: <http://www.consultant.ru/popular/nalog1/> (дата обращения: 20.10.2014).

<sup>5</sup> Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая), п.3 ст. 105.7, от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ. URL: <http://www.consultant.ru/popular/nalog1/> (дата обращения: 20.10.2014).

очень важно отметить, что международная правоприменительная практика также говорит об использовании данного метода как наиболее предпочтительного, однако кажущаяся легкость при применении данного метода таит свои тонкости, которые могут послужить достаточно серьезным препятствием при его использовании.

Метод сопоставимых рыночных цен является методом определения соответствия цены товаров (работ, услуг) в анализируемой сделке рыночной цене на основании сопоставления цены, примененной в анализируемой сделке, с интервалом рыночных цен, определенным в порядке, предусмотренном НК РФ<sup>6</sup>. При этом законодатель в п. 2 ст. 105.5 закрепил норму, согласно которой сделки признаются сопоставимыми с контролируемой сделкой, если они совершаются в одинаковых коммерческих и (или) финансовых условиях с анализируемой сделкой.

Следовательно, для того чтобы определить размер вознаграждения по «принципу вытянутой руки» за предоставление права пользования каким-либо результатом интеллектуальной собственности (изобретение, товарный знак, ноу-хау и др.), необходимо, чтобы рассматриваемые объекты были сопоставимы, т.е. относились к одному классу, использовались в одной и той же отрасли, на том же рынке и обладали практически одинаковым потенциалом получения прибыли. Кроме того, должен обязательно проводиться анализ финансовых и коммерческих условий сделок, особую роль отводя их функциональному анализу. Среди особых условий сделки при передаче прав пользования результатами интеллектуальной собственности можно выделить следующие:

- условия передачи, т.е., например, наличие исключительных прав на использование или присутствие ограничений;
- уникальность объекта передачи;
- стадия разработки нематериального актива (ранняя стадия технологической жизни

актива или актив уже пригоден для производства коммерческого продукта);

- срок полезного использования;
- срок контракта, наличие права на его аннулирование или продление;
- принимаемые обеими сторонами риски;
- ожидание будущих выгод от использования нематериального актива;
- право на использование объекта для дальнейшей модернизации, усовершенствований, обновления.

Последнее обстоятельство особо пристально рассматривается в новых поправках к гл. 6 Руководства ОЭСР по трансфертному ценообразованию, поскольку ограничения на модернизацию переданного нематериального актива или возможность как цедента, так и приобретателя прав по договору на получение коммерческой выгоды от результатов такой модернизации может повлиять на стоимость переданных прав и сопоставимость двух сделок<sup>7</sup>. Представляется, что в сделках между независимыми лицами предусматривается оставление за цедентом полных прав на модернизацию лицензированного нематериального актива, который может быть улучшен во время его использования. Однако существует и обратный пример, по которому приобретатель прав на нематериальный актив будет иметь права на модернизацию нематериального актива как на момент лицензионного договора, так и на бессрочной основе.

Таким образом, процесс поиска сопоставимых сделок, в которых достаточно схожие нематериальные активы передаются при аналогичных обстоятельствах, довольно затруднителен. Учитывая, что при сопоставлении для целей налогообложения условий сделок между взаимозависимыми лицами с условиями сделок между лицами, не являющимися взаимозависимыми, используются исключительно общедоступные источники информации, некоторые факторы могут

<sup>6</sup> Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая), п.1 ст. 105.9, от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ. URL: <http://www.consultant.ru/popular/nalog1/> (дата обращения: 20.10.2014).

<sup>7</sup> Paragraph 6.88 Guidance on Transfer Pricing Aspects of Intangibles OECD/G20 Base Erosion and Profit Shifting Project. C. URL: [http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/guidance-on-transfer-pricing-aspects-of-intangibles\\_9789264219212-en#page1](http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/taxation/guidance-on-transfer-pricing-aspects-of-intangibles_9789264219212-en#page1) (дата обращения: 20.10.2014).

оказаться не поддающимися оценке в ходе анализа трансфертного ценообразования ввиду отсутствия соответствующей информации<sup>8</sup>.

Следующий метод, использование которого наиболее приемлемо в рассматриваемой сделке, — **метод сопоставимой рентабельности**. Данный метод заключается в сопоставлении операционной рентабельности, сложившейся у лица, являющегося стороной анализируемой сделки, с рыночным интервалом операционной рентабельности в сопоставимых сделках, определенным в порядке НК РФ<sup>9</sup>. Поскольку оценивается рентабельность сделки с нематериальным активом, представляется, что данный метод применим, если, оценивая, сторона является владельцем ценных, «нерутинных» нематериальных активов. Однако общее правило подхода к выбору тестируемой стороны заключается в отборе именно такой стороны, которая участвует в контролируемой сделке на наиболее несущественных основаниях<sup>10</sup> (выполняет неосновные функции, несет минимум рисков, затрат и т. д.). В рамках указанного метода наиболее важным является отраслевой отбор сопоставимых сделок (например, в рамках ОКВЭД, SIC). Однако основная проблема в том, что НК РФ предусматривает определение выбранного показателя рентабельности не стороны сделки, а именно самой сделки. Поскольку в открытых источниках информации практически не содержится соответствующих подробных финансовых сведений о конкретных сделках с нематериальными активами, использование данного метода на практике представляется весьма затруднительным.

Следующий метод — **метод распределения прибыли**. В международной практике

позиционируется как особо приоритетный. В США данный метод включает в себя три метода разделения прибыли для оценки трансфертной цены или ставки роялти по нематериальным активам и интеллектуальной собственности: правило остаточного распределения, правило используемого капитала и правило разделения сопоставимой прибыли [3, с. 695].

В НК РФ данный метод представлен как сопоставление фактического распределения между сторонами сделки совокупной прибыли, полученной всеми сторонами этой сделки, с распределением прибыли между сторонами сопоставимых сделок. Для правильного применения данного метода оцениваются<sup>11</sup>:

1) размер затрат, понесенных лицом, являющимся стороной анализируемой сделки, на создание нематериальных активов, использование которых оказывает влияние на величину фактически полученной прибыли (убытка) по анализируемой сделке;

2) характеристики персонала, занятого у лица, являющегося стороной анализируемой сделки, включая его численность и квалификацию (затраченное персоналом время, величина расходов на оплату труда), оказывающие влияние на величину фактически полученной прибыли (убытка) от продаж по анализируемой сделке;

3) рыночная стоимость активов, находящихся в пользовании (распоряжении) лица, являющегося стороной анализируемой сделки, использование которых влияет на величину фактически полученной прибыли (убытка) от продаж по анализируемой сделке;

4) другие показатели, отражающие взаимосвязь осуществляемых функций, используемых активов с принимаемыми экономическими (коммерческими) рисками и величиной фактически полученной прибыли (убытка) от продаж по анализируемой сделке.

Как видно из перечисленных показателей, метод требует установления

<sup>8</sup> Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая), п.4 ст. 105.6, от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ. URL: <http://www.consultant.ru/popular/nalog1/> (дата обращения: 20.10.2014).

<sup>9</sup> Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая), п.1 ст. 105.12, от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ. URL: <http://www.consultant.ru/popular/nalog1/> (дата обращения: 20.10.2014).

<sup>10</sup> Revision Of The Special Considerations For Intangibles In Chapter Vi Of The Oecd Transfer Pricing Guidelines And Related Provisions, 6 June to 14 September 2012. URL: <http://www.oecd.org/tax/transfer-pricing/50526258.pdf> (дата обращения: 20.10.2014).

<sup>11</sup> Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая), п.10 ст. 105.13 от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ. URL: <http://www.consultant.ru/popular/nalog1/> (дата обращения: 20.10.2014).

сопоставимых сделок не только в качественном, но и количественном выражении. При этом ОЭСР в новой редакции Руководства отмечает, что нечеткие оценки наличия и использования неопределенных нематериальных активах не могут быть использованы при методе распределения прибыли. Таким образом, применение данного метода бывает достаточно усложнено отсутствием соответствующих финансовых данных.

Анализ действующих норм налогового законодательства показал, что при анализе сделок по передаче прав на объекты интеллектуальной собственности использование основных методов трансфертного ценообразования достаточно затруднительно, поскольку в большинстве случаев необходимая информация по сопоставимым сделкам в общедоступных источниках информации отсутствует. Вопрос применения данных методов также является актуальным и для других сделок с нематериальными активами.

Проблема определения правильной цены нематериального актива может решаться путем использования косвенных методов, когда не имеется аналогичных нематериальных активов для применения метода сопоставимой цены. Так, в Австралии налоговая служба предлагает применять такие методы, как дисконтирование будущей выгоды от использования нематериального актива на основе прогнозов его доходности; установление стоимости замены нематериального актива; применение исторических издержек, хотя связи рыночной цены нематериального актива с расходами на его создание может и не быть [4, с. 125].

В качестве дальнейшего совершенствования трансфертного ценообразования сделок с нематериальными активами требуется разработка специальных норм, которые позволят сосредоточиться не столько на поиске неких сопоставимых сделок, сколько на самих финансовых результатах, которые получают стороны в результате совершения операций с нематериальными активами.

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Гаранина Т.А.* Роль нематериальных активов в создании ценности компании: теоретические и практические аспекты // Корпоративные финансы. 2009. № 4 (12). С. 79–96.
2. *Хурматуллин В.В.* Интеллектуальная собственность как товар в современных условиях // Вестник Российской академии естественных наук. 2012. № 1. С. 35–44.
3. *Рейли Р., Швайс Р.* Оценка нематериальных активов: пер. с англ. М.: Квинто Консалтинг, 2005. 792 с.
4. *Непесов К.А.* Налоговые аспекты трансфертного ценообразования: сравнительный анализ опыта России и зарубежных стран. М.: Волтерс Клувер, 2007. 233 с.

## REFERENCES

1. *Garanina T.A.* Rol» nematerial'nykh aktivov v sozdanii tsennosti kompanii: teoreticheskie i prakticheskie aspekty [The role of intangible assets in the creation of the company's values: theoretical and practical aspects]. *Korporativnye Finansy — Corporate Finance*, 2009, no 4 (12), pp. 79–96. (In Russ.)
2. *Khurmatullin V.V.* Intellektual'naia sobstvennost» kak tovar v sovremennykh usloviakh [Intellectual property as a commodity in the present conditions]. *Vestnik Rossiiskoi akademii estestvennykh nauk — Bulletin of the Russian Academy of Natural Sciences*, 2012, no 1, pp. 35–44. (In Russ.)
3. *Reili R., Shvais R.* Otsenka nematerial'nykh aktivov: per. s angl. [Assessment of intangible assets: Translated from English.]. Moscow, Kvinto Konsalting — Quinto Consulting, 2005, 792 p. (In Russ.)
4. *Nepesov K.A.* Nalogovye aspekty transfertnogo tsenoobrazovaniia: sravnitel'nyi analiz opyta Rossii i zarubezhnykh stran [Tax aspects of transfer pricing: comparative analysis of the experience of Russia and foreign countries]. *Volters Kluver — Wolters Kluwer*, 2007, 233 p. (In Russ.)



УДК 339.9 (045) =111

## ИРЛАНДИЯ И ЕС: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ

**ОУН О'ЛИРИ**

*Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Ирландия в Российской Федерации, Москва, Россия*

### АННОТАЦИЯ

Современной Ирландии, несмотря на недавние экономические трудности, удалось достичь многого. Сегодня это развитое государство – член Европейского союза, а путь к успеху пролегал через тернии экономических и политических реалий. Кроме того, членство в Европейском союзе не могло по-своему не отразиться на ситуации в стране, причем речь идет как о его пользе, так и об издержках, ведь Ирландия – небольшое государство с открытой экономикой. В статье анализируется величина потенциала Ирландии в экономическом и политическом планах на мировой арене; приведены примеры взлетов и падений ирландской экономики со ссылкой на исторические факты; приводятся варианты выхода из сложных экономических ситуаций.

**Ключевые слова:** современная Ирландия; Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Ирландия в России; экономический потенциал Ирландии; Европейский союз.

## IRELAND AND THE EUROPEAN UNION: ECONOMIC INTEGRATION, ECONOMIC TRANSFORMATION

**EOIN O'LEARY**

*Extraordinary and Plenipotentiary Ambassador of Ireland to the Russian Federation, Moscow, Russia*

### ABSTRACT

Despite recent economic problems, modern Ireland has achieved a lot. Today it is a developed country, a member of the European Union. But the path to success was not always a straight line. In addition, the impact of the EU membership on the situation in the country has not been all positive as Ireland is a small country with an open economy. The paper provides a general overview of Ireland's economic and political potential on the global scale; shows examples of the ups and downs of the Irish economy with reference to the historical facts; gives tips for getting out of difficult economic troughs.

**Keywords:** modern Ireland; Extraordinary and Plenipotentiary Ambassador of Ireland to Russia; economic potential of Ireland; European Union.

**M**odern Ireland, even after its recent economic troubles, is a highly developed nation. It is a member of the European Union and the euro zone and had a GDP per capita of 126% of the EU average. While Actual Individual consumption is lower than this it is still a very respectable 97% of the EU average.

This is a recent development. One economic historian has pointed out that over the 20<sup>th</sup>

century to the late 1950s, not only were people leaving the country, those who stayed did not experience a significant improvement in their standard of living. Indeed, Ireland has moved from an outlier in terms of underdevelopment to the other side of the curve and my purpose here today is to attempt to explain why, with a particular focus on its engagement with the process of European integration. Ireland, like many small nations has had a difficult

relationship with its larger neighbour. In fact between the arrival of the Normans in 1169 and the achievement of independence in 1922, it was in part or in whole subject to the rule of England and later Britain, and of course today the northern part of the island is still part of the United Kingdom. This relationship did not work to Ireland's advantage.

Following the great famine in the 1840s, Ireland suffered more than a century of economic and population decline. In 1841, the population of what is now the Republic of Ireland was 6.52 million. By 1901 it had fallen to 3.22 million and despite a high birth rate, by 1961, it had fallen further to 2.81 million. Between 1841 and 1961, the population of England rose from 13.65 million to 41.15 million and that population experienced a significantly higher standard of living than that of Ireland.

This unhappy experience within the United Kingdom was a key factor in energising a new generation of Irish nationalists in the early twentieth century. Following a war of independence the southern portion of Ireland obtained its independence from Britain in 1922.

However Independence did not bring a major change in economic fortunes.

A number of factors drove this poor performance. First was the predominant dependence of the economy on agriculture with a very large number of small farms. Second was the disturbed political and economic environment including a civil war, the great depression, economic tensions with Britain, and the Second World War. Third, however, was an excessive reliance on protectionism and import substitution. Following a short dalliance with free trade, Ireland moved to an economic system focussed on building domestic industries behind high tariff walls. Unfortunately, this policy failed to produce a dynamic industrial sector and the failure to catch the European boom of the 1950s as Ireland clung to clearly outdated economic protectionism led to high emigration and poor growth. Kenneth Whitaker, the Secretary of the Department of Finance and the driving force behind the coming change in economic policy, in a note to the Government in 1957 wrote.

"It is accepted on all sides that we have come to a critical and decisive point in our economic affairs. It is only too clear that the policies we have hitherto followed have not resulted in a viable economy. It is equally clear that we face economic decay and the collapse of our political independence if we elect to shelter permanently behind a protectionist blockade. For this would mean accepting that our costs must permanently be higher than those of other countries, both in industry and large sections of agriculture. That would be a policy of despair... The effect of any policy which entailed relatively low living standards here would be to sustain and stimulate the outflow of emigrants and make it impossible to preserve the 26 Counties as an economic entity."

This stark reality, combined with a changing of the political guard, when Eamon de Valera made way for Sean Lemass as Taoiseach (Prime Minister), set the conditions for a radical change in national economic policy. This involved reducing the barriers to free trade, encouraging foreign firms to base themselves in Ireland and an expansion in State investment in support of development, particularly in the areas of Education, infrastructure and urban development. Ireland's education system was, at that time particularly underdeveloped.

There was however no great enthusiasm for a return to a fully free trade environment. Ireland's previous experience under British rule had left a sour taste in that regard. The application of free trade principles during the Great Irish Famine had left a very vivid impression on the public mind. While there are differing views amongst historians, I can testify from my own childhood that there was a near universal belief that Britain had done too little, too late to help the victims of the famine which decimated the population of the country.

Those of you who read James Joyce's *Ulysses* will come across a speech by the Citizen condemning the woeful effects of British rule. "Where are our missing twenty millions of Irish should be here today instead of four, our lost tribes? And our potteries and textiles, the finest in the whole world!" While Joyce has some fun at the Citizen's expense there is little doubt that many people then and now in Ireland

believed that a free trade environment without a broader framework of support meant that Ireland would suffer while the larger countries, and the larger neighbour in particular, prospered. Indeed as recently as the 1980s, when discussing the idea of a single currency, a former Governor of the Irish Central Bank, Maurice Doyle, said that there was a risk Ireland could become the Appalachia of Europe.

From the beginning, therefore, as well as opening the economy, Ireland sought new political partners in its quest for development. In the first thirty years of independence, the United Kingdom had taken ninety percent of Ireland's exports. Ireland also tied its currency to Sterling making the country dependent economically on its near neighbour. Once the country decided to adopt an open trading approach, in the framework of an economic plan, Ireland also began to look for an international context in which it could pursue its development. While the European Economic Community had been agreed before the new Irish policy was adopted, it is interesting to note that Ireland did not join the European Free Trade Association (EFTA), an organisation founded by those who were inherently uncomfortable with the political aspects of European integration such as the United Kingdom and Sweden.

While Ireland had been struggling in the 1950s, a major transformation had been taking place in Western Europe. Rising from the ashes of the war, the elites in France, West Germany and Italy, encouraged by the United States through its Marshal Plan, decided that future peace and prosperity could only be guaranteed by economic integration. In 1952, the six countries of France, Italy, West Germany, Netherlands, Belgium and Luxembourg placed their coal and steel industries under the control of a supranational authority. This was a revolutionary development at the time as coal and steel were seen as the raw materials of both economic and military power.

A more ambitious plan to create a European Political and Defence Community failed in 1954 when it was rejected by the French National Assembly. However, this did not deter the "founding fathers" of European integration such as Monnet, Schuman, Adenauer,

Spaak and De Gasperi. They immediately began the push for an Economic Community and this was agreed, with EURATOM, an atomic energy union, in Rome in March 1957. Britain, having been invited to the negotiations of these treaties, withdrew from them. Nobody in Ireland or Europe seriously considered Ireland as a candidate for membership.

The key elements of the EEC remain the central features of the European Union. Policy is driven by an independent Commission while decisions are taken by the Member States in the Council, often by majority voting and by the European Parliament. The European Court of Justice ensures that all of the actors play by the rules. Pure economic policies such as free trade and freedom of movement for capital and labour are flanked by common social policies to avoid social dumping, convergence policies to assist less developed regions, common agricultural and fisheries policies to ensure food security and rural development and a common trade policy to ensure that Europe speaks with one voice in world trade negotiations. Over the years a wide range of other policies have been added. The EU as it is now called has common foreign and security policies and highly developed environmental policies.

The EEC proved to be a major impetus for growth in Europe. While the UK continued to struggle to find sustainable growth, the six members of the EEC made very rapid economic progress. Nothing succeeds like success and by 1961, the United Kingdom had begun to reconsider its rejection of the EEC. Ireland, by now fully committed to its new economic policy, applied for membership on 31 July 1961. Unfortunately, however the "six" founding members of the EEC were not convinced that Ireland was economically or politically ready for membership and the then Taoiseach, Sean Lemass, had to lobby intensively in each of their capitals before we were invited to begin negotiations. In any event, Charles De Gaulle vetoed Britain's application in 1963, giving Ireland more time to prepare. Indeed Britain, Ireland and Denmark had to await the arrival of President Pompidou as president of France in 1969 before accession negotiations began in earnest.

In the 1960s, Ireland continued to grow and to invest in its own development. Its experience of the Anglo Irish Free Trade Agreement of 1965, confirmed it in its view that free trade on its own would not suffice. This agreement which did help open up the economy, was supposed to ensure free trade between the two countries, but Britain, which suffered a number of foreign exchange crises at that time, unilaterally imposed currency restrictions on Irish exporters to Britain. Unlike in the EEC, there was no supranational Commission and no Court of Justice to enforce the agreement, and the Irish Government had no choice but to accept the British measure.

Ireland joined the EEC, today's European Union, on 1 January 1973, following a national referendum, in which 83.1% voted in favour. The Norwegians rejected membership at that time, and Ireland, with Denmark and the United Kingdom turned the "six" into the "nine".

While membership of the EU transformed Ireland's foreign and economic policy, it was not an immediate success in economic terms. Following a decade and a half of strong economic and population growth up to 1973, Ireland was rocked by two oil crises, a slowing in reform and the negative results of auction politics. By 1986, the national debt was reaching unsustainable levels, unemployment was over 17% and emigration had once again reached a very high level. In 1987, a new Government adopted stringent measures to control government spending, to reform the public service and to revive the industrial capacity of the country. It was greatly helped in doing so by world economic conditions and a revival in the fortunes of the EU.

The EU itself had gone through a period of Eurosclerosis in the 1980s but with the appointment of Jacques Delors as President of the European Commission in 1985 and the strong support of Chancellor Helmut Kohl of Germany and President Francois Mitterand of France, the EU found a new sense of direction. In short order the Single European Act and the Maastricht Treaties were agreed, laying the groundwork for the "single market" and the euro. You might well ask, why the EU needed to create

a "single market" in 1992 more than 30 years after such a market was, in theory at least, created in the late 1950s and early 1960s. The answer of course is that the first wave of measures concentrated mainly on the abolition of tariffs between the member states. This left a myriad of other measures which had the effect of controlling trade. The Single European Act allowed these measures to be adopted by a qualified majority of member states. This cut through years of delay and the Single Market created a new impetus for Europe. In addition to the Single Market, the European Union increased and streamlined its convergence and cohesion funding for less developed regions. This funding was focused on productive investment in physical and human infrastructure and assisted Ireland in taking advantage of the single market.

In the 1990s, the EU also began to reform its common Agricultural policy.

This policy had helped Ireland downsize the number of farms without social upheaval but had become extremely costly with the creation of milk lakes and butter mountains.

The new European frameworks combined with national policies saw Ireland grow at an unprecedented rate. From 1995 to 2000, GDP growth rate ranged between 7.8 and 11.5%; it then slowed to between 4.4 and 6.5% from 2001 to 2007. During that period, the Irish GDP per capita rose dramatically to equal, then eventually surpass, that of all but one state in Western Europe. In 1999, Ireland joined the euro zone and the Irish pound was replaced by the euro in January 2002. This enabled Ireland to borrow at historically low interest rates.

Unfortunately, however, the Celtic Tiger years came to a dramatic end. The global financial crisis revealed fundamental weaknesses in the Irish banking system. A boom in property and asset prices had been fuelled by irresponsible lending. The Irish Government was forced to nationalise the entire national banking system and to liquidate a number of banks at a very heavy cost. Over the years 2008 to 2011 unemployment trebled to over 15%, net emigration returned, the national debt rose to over 100% of GDP and GDP itself fell



by over 10%. Following over two years of efforts to tackle the crisis on its own resources, on the evening of 21 November 2010, Ireland formally requested financial support from the European Union's European Financial Stability Facility (EFSF) and the International Monetary Fund (IMF). It did so with great reluctance, but had no other choice as there was a real prospect that the banks would not be able to give out money if international help was not availed of.

A €67.5 billion "bailout" was put in place by the EU, other European countries (via the European Financial Stability Facility fund and bilateral loans) and the IMF as part of an overall total €85 billion "programme".

The Irish State assigned €17.5 billion to this "bailout;" an amount that was equal to the Total Discretionary Portfolio of the National Pensions Reserve Fund. As part of the terms and conditions of the "Bailout Programme", the Irish government agreed to a range of cost cutting and revenue increasing measures aimed at bringing Ireland's public finances under control. These terms and conditions continued to be met when a change of government occurred in March 2011 after the general election. By August 2011, total funding for the six Irish banks by the ECB and the Irish Central Bank came to about €150 billion. This is an enormous figure by any standards.

Needless to say there was a very vigorous political debate about the bailout and in the 2011 general election the then Fianna Fail/Green Government lost three quarters of their parliamentary seats. To put this in context the Fianna Fail vote dropped to 17% of the national vote. In no election since 1932 had Fianna Fail received less than 39% of the vote.

There were those who advocated default and leaving the euro. However the new Government, with strong popular support committed to the bailout programme, and last December, following a number of very difficult years, Ireland left the "bail out" without recourse to contingency funding. And the economy is now recovering. The economy and asset prices are growing again. Ireland is borrowing at very low interest rates. Indeed last week, we were able to borrow at negative rates. We have

stanchied the bleeding from the banks. Employment is growing and unemployment is falling, albeit still over 11%.

The EU itself has learned from its mistakes. Banking regulation has been tightened up as has economic coordination amongst the member states. While the euro zone continues to suffer anaemic growth, it is hoped that it too will resume its growth path in the near future. What is clear is that without the assistance of the EU, Ireland would have had to undergo an economic adjustment which could be compared to undergoing surgery without an anaesthetic.

Even after the recent crisis, Ireland remains a prosperous country. It has the 18<sup>th</sup> highest GDP per capita in the *world*.

Independent studies rank Ireland first in the world for inward investment by quality and value, and as the best country in Western Europe in which to invest. We rank first in the world for the flexibility and adaptability of our workforce, and third in the world for the availability of skilled labour. We have a young, highly-educated workforce in the only English-speaking country within the Euro zone, with barrier-free access to 500 million consumers. Dublin is ranked as the best city in the world for human capital.

Our agri-food sector is performing particularly strongly, increasing exports by 40% since 2009 to reach a value of almost €10 billion in 2013.

Over 1000 overseas companies have chosen Ireland as their strategic base in Europe. 8 of the top 10 global ICT firms, 9 of the world's top 10 pharmaceutical firms, and all 10 of the largest online companies in the world operate from Ireland. During 2013, major investments in Ireland were announced by Deutsche Bank, Twitter, EMC, eBay, Salesforce, Novartis, Vistakon, Facebook, Zurich, Symantec, De Puy, Yahoo, Sanofi and Indeed.com.

The same factors which draw overseas firms to Ireland make our indigenous enterprises and start-ups among the most dynamic and innovative in the world. Employment in Irish exporting companies grew strongly in 2013, and Irish innovation in sectors such as information technology, medical devices and engineering is

changing and enhancing people's lives around the world, every day.

### CONCLUSION

I would suggest three lessons from this account.

First a small open economy like Ireland has benefited greatly from membership of the EU. In purely monetary terms Ireland received net contributions from the EU of more than 40 billion euro between 1973 and 2007 inclusive. But more important perhaps is the fact that it has enabled Ireland to access the European Market as an equal. It has allowed Ireland to bridge the development gap with Western Europe that it had experienced for centuries. It has also enabled and indeed at times compelled, Ireland to modernise its public services and private enterprise.

Second, EU membership of course is not a panacea. We have twice in our membership of the EU lost our way economically, in the 1980s and in the last six years. EU membership will not in itself save a country from poor policy choices and their consequences. But EU membership and membership of the euro has enabled Ireland to weather and recover from these storms.

Third, EU membership, is not a charitable enterprise. The fundamental driving force underpinning the EU is mutual self interest. There was no question, for instance, of the EU

giving Ireland a blank cheque when its banks were on the point of collapse. The assistance was subject to tough conditions, just as our initial access to the EU entailed making difficult changes in the structure of our industry. But the key point is that the EU policies are not imposed from above but hammered out by the member states in Brussels. The EU is a collaborative body.

That can lead to much frustration. There are no easy decisions in the EU. There is no one person such a President, or indeed no one institution, such as a Parliament, which can decide on policy. Every decision has to be negotiated through a complex process. Many say indeed, that the EU is like a bumble bee. Under the laws of aerodynamics, the bumble bee should not be able to fly but it does. From the outside, the EU should not be able to work but it does. And it has had its reverses both at the European and national level. The Irish public, for instance, rejected two European Treaties at the first time of asking in a referendum.

However, it has, on the whole been an outstanding success. It has for instance been a key stabilising factor in Eastern Europe by giving the peoples of the post communist states a European perspective. While it now faces challenges such as anaemic growth and immigration, it has a proven track record of meeting challenges successfully. I have every confidence that it will continue to do so.

## КНИЖНАЯ ПОЛКА



**Ярыгина И.З.**  
**Валютное регулирование экспортно-импортных операций: учебное пособие.**  
**М.: Финансовый университет, 2014. 96 с.**

В учебном пособии рассматриваются актуальные проблемы валютного регулирования экспортно-импортных операций, как ключевого вопроса развития международных валютно-кредитных и финансовых отношений и банковского бизнеса. Раскрываются базисные условия поставок, основные принципы международного регулирования экспортно-импортных операций, методы и формы организации внешнеэкономической деятельности, направленные на решение актуальных про-

блем мировой экономики и финансов.

Учебное пособие предназначено для студентов, обучающихся по направлению «Экономика», специализация «Банковское дело», «Международные валютно-кредитные и финансовые отношения», «Финансы и кредит».

Источник: URL: <http://www.fa.ru/dep/up/catalog/Pages/new.aspx>

УДК 340:336 (045) (510) =111

## СОВРЕМЕННОЕ ПРАВО И ФИНАНСОВО-БАНКОВСКИЙ СЕКТОР КИТАЙСКОЙ РЕСПУБЛИКИ НА ТАЙВАНЕ\*

**ТРОЩИНСКИЙ ПАВЕЛ ВЛАДИМИРОВИЧ**

кандидат юридических наук, ведущий научный сотрудник Института Дальнего Востока Российской академии наук, Москва, Россия

**E-mail:** troshc@mail.ru

**ЧЖАО ЧЖУЧЭН**

кандидат исторических наук, Казанский (Приволжский) федеральный университет, Казань, Татарстан; профессор Факультета этнологии Государственного университета Чжэнчжи, Тайбэй, Тайвань

**E-mail:** jcjau@nccu.edu.tw

### АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию правовой системы Китайской Республики на Тайване, особенностям нормативно-правового регулирования финансового и банковского сектора экономики. Отмечаются характерные черты права современного Тайваня, на формирование которого оказало влияние традиционное право древнего Китая, нравственное учение великого Конфуция, романо-германская (континентальная) правовая традиция. Подчеркивается развитость законодательства в финансово-банковской сфере, наличие в правовой системе Китайской Республики основных актов правотворчества, регулирующих данную сферу: Закон о банках, Закон о Центральном банке, Закон о векселях и др. Особое место в законодательном регулировании финансово-банковской сферы принадлежит Закону о противодействии отмыванию денег, который активно применяется тайваньскими правоохранительными органами в борьбе с легализацией доходов, полученных преступным путем. Так, к различным срокам тюремного заключения недавно были приговорены бывший Президент Тайваня Чэнь Шуйбянь и его супруга У. Шучжэнь. В целом законодательство Тайваня достаточно развито, а его правотворческий и правоприменительный опыт представляется весьма полезным для отечественной юридической науки и китаеведения в целом.

**Ключевые слова:** Тайвань; правовая система; банковское право; финансовое право; Китай; Конфуций; законодательство; право Китая; смертная казнь; Китайская Республика.

## MODERN LAW AND FINANCIAL-BANKING SECTOR OF THE REPUBLIC OF CHINA IN TAIWAN\*\*

**TROSHCHINSKIY PAVEL V.**

Scientist of the Institute of Far Eastern Studies of Russian Academy of Science, Ph.D in Law

**E-mail:** troshc@mail.ru

**ZHAO ZHUCHENG (趙竹成)**

Professor of the Department of Ethnology of National Chengchi University (Taiwan), Ph.D in History (Kazan State University)

**E-mail:** jcjau@nccu.edu.tw

### ABSTRACT

This article is dedicated to investigation of the legal system of the Republic of China on Taiwan, peculiarities of the legal regulation of the financial and banking sector in economy. Emphasize characteristic features of the law of modern Taiwan, the traditional law of ancient China, the moral teaching of the great Confucius, Roman-

\* Статья подготовлена в рамках гранта РГНФ № 14-23-10002 «Сравнительный анализ правового регулирования финансово-банковского сектора России и Тайваня».

\*\* The given article is written in the framework of the RGNF grant № 14-23-10002 "The comparative analysis of the legislative regulation of the financial-banking sector of Russia and Taiwan".

Germanic (continental) legal tradition. Emphasizes the development of legislation in the financial and banking sector, presence in the legal system of the Republic of China the main acts of law-making, regulating this sphere: The Banking Law, the Law on the Central Bank, the Law of the Bills of Exchange, and others. The special place in the legislative regulation of financial and banking sector belongs to the Law on Prevention of Money Laundering, that is actively used by Taiwanese law enforcement agencies fighting against the legalization of proceeds from crime. So, the former President of Taiwan – Chen Shui-bian and his wife recently have been sentenced to various terms of imprisonment. In general, the legislation is sufficiently developed in Taiwan, and its law-making and law-enforcement experience would be very useful for the domestic legal science and Sinology in general.

**Key words:** Taiwan, legal system, banking law, financial law, China, Confucius, legislation, law of China, death penalty, Republic of China.

### THE PLACE OF THE FINANCIAL-BANKING LEGISLATION IN THE LEGAL SYSTEM OF TAIWAN

This article is dedicated to investigation of the legal system of the Republic of China on Taiwan, peculiarities of the legal regulation of the financial and banking sector in economy. Emphasize characteristic features of the law of modern Taiwan, the traditional law of ancient China, the moral teaching of the great Confucius, Roman-Germanic (continental) legal tradition. Emphasizes the development of legislation in the financial and banking sector, presence in the legal system of the Republic of China the main acts of law-making, regulating this sphere: The Banking Law, the Law on the Central Bank, the Law of the Bills of Exchange, and others. The special place in the legislative regulation of financial and banking sector belongs to the Law on Prevention of Money Laundering, that is actively used by Taiwanese law enforcement agencies fighting against the legalization of proceeds from crime. So, the former President of Taiwan — Chen Shui-bian and his wife recently have been sentenced to various terms of imprisonment. In general, the legislation is sufficiently developed in Taiwan, and its law-making and law-enforcement experience would be very useful for the domestic legal science and Sinology in general.

In the recent years Republic of China (the RC) in Taiwan (中華民國) causes much interest to foreign and Russian scientists, though not well-enough studied in comparison with the progress in studies of the PRC. Nevertheless, Taiwan history, its peoples' customs and traditions, traditional Chinese culture are of certain interest in the Russian Chinese studies. The RC's state order, legislature and

especially financial-banking law system have certain specifics. It is common knowledge that Taiwanese authorities have made a great success in the banking and financial spheres, their experience is of practical and theoretical interest for Russian scientists, the lawmaker and the adjudicator.

Taiwan, the island in the Pacific Ocean, 150 miles from the eastern coast of the PRC has a thousand years history. The first mentions of the Chinese appearance on the island refer to the Sui dynasty (589–619 AD), though its colonization began in the later period. The administrative control of the Chinese authorities firstly spread over the adjoining Taiwan the Pescadores islands, then over the whole Taiwan [1, p. 24–129]. Formed in 1911 the Republic of China after the Second World War spread its jurisdiction on Taiwan and the adjoining islands. On termination of the destructive civil war and a new state, the Peoples' Republic of China, formation by the Communist Party on the 1<sup>st</sup> of October 1949, the authorities of the Republic of China (Guomintang party) fled to Taiwan and continued there their activity. The representative of the Republic of China is known to seat in the United Nations Organization until 1971.

The basis of the legal system of Taiwan is its Main Law, the Constitution of the Republic of China [2, 72 p.], adopted on the 22<sup>nd</sup> of December 1946 by the National Assembly (abolished in 2006). It was revised several times, herewith due to the constitutional reforms conducted in 1992<sup>1</sup>. The Constitution has 14 chapters and 175 articles. The Preamble of the Constitution of the Republic of China in

<sup>1</sup> URL: <http://zh.wikipedia.org/wiki/中華民國憲法增修條文> (in traditional Chinese) (application date: 04.09.2014).

contrast with the enormous Preamble of the active Constitution of the PRC of 1982 consists only of one phrase, obligating all people to observe it “constantly and unfailingly”.

According to the principles of the Constitution “the Republic of China is based on the “Three People’s Principles” and presents itself a democratic republic of people, managing by people and for the people” (1 article). The “Three People’s Principles” (三民主義) present themselves a political-legal doctrine, formulated by the famous Chinese revolutionary, Guomintang party’s founder Sun Yat-sen (孫逸仙). They include the principles of nationalism, people’s sovereignty and people’s welfare (until lately the subject in the educational system in Taiwan). The specified doctrine got its practical fixing in the active Constitution and the RC legislative acts. Due to this system in Taiwan there acts a unique system of the division of powers supposing the interaction between legislative, executive, judicial, control and examination (selective) branches of state powers. Each of them is executed by the branch chamber (Yuan).

In the General Program of the state construction on the 4<sup>th</sup> of December Sun Yatsen wrote: “In the process of the construction of the RC the national government’s activity is based on the revolutionary program of the “Three People’s Principles” and the Constitution of the five Powers”(point 1). And hereafter: “the state power is divided into five independent from each other Powers: legislative, judicial, executive, control and examination. The executive power is presented by the president, the legislative power by the parliament and the judicial by the judges. To execute examination and control powers it is also necessary to create independent organs. When the Constitution of the five Powers takes effect the state is to attract people to perform administrative functions only in accordance with the Constitution. Public servants before that what proceeds with their duties have to take exams, which will put an end to the use of people without any difference” [3, p. 29].

According to the Constitution the Sovereign and the Commander-in-Chief of the RC is the President (35 article and 36 article). He is also the chairman of Taiwan’s National Security

Council and National Unification Council. The highest state administration organ of the RC (the Government) is the Executive Yuan (53 article), the highest legislative organ (the Parliament) is the Legislative Yuan (62 article), the highest judicial organ is the Judicial Yuan (77 article), the highest examination organ, the Examination Yuan, is in charge of exams undertaking, service appointment, registration and qualification for job positions etc. The highest control organ in the state is the Control Yuan (90 article), which realizes the authority on submitted for its consideration on impeachment, blame and audit [4, 200 p.]. In the Republic of China there exists created in 1948 the Council of Grand Justices, the element of the constitutional control in Taiwan [5, 153 p.]. This organ is unique and its existence enriches the specifics of the legal system of the Asian region as a whole.

The legal system of Taiwan is exclusive. It includes fundamental bases of the ancient (traditional) Chinese law formed as a result of deep philosophical dispute between great Confucius and legists. Traditional western legal system also essentially influenced its formation, as a result it can be referred to the Roman-Germanic legal family with the elements of Anglo-Saxon law. It is worth mentioning that after defeating in the Civil war Guomintang party took away to Taiwan not only scientific and cultural elites of the state, some of its historic documents and ancient books but also Confucius spirit, old system of writing and preserved legislature. According to the well-known Japanese researcher of the law: “Guomintang regime possessed relatively developed legal system. At the end of the 20-s — the beginning of the 30-s there were worked out Criminal and Civil Codes, Financial and Taiwan territorial sea Law, Entrepreneurship Law, Taiwan Code of Civil Procedure, Land Law etc. Though they all presented only the combination of articles originated from the West European countries and Japan’s laws with the articles codified common Law of the old China” [6, p. 24].

The new Communist authorities of the PRC are known to have cancelled progressive enough for those times Guomintang legislation: “Kuomintang’s Complete Book of the Six Major

Laws” (or of Six Branches of Law) (六法全书) [7, p. 69–79]. The decision of its cancelling in the liberated regions was officially drawn up by the normative decree of the CCP Central Committee in February 1949 [8, p. 1–3]. Before this, in its appeal about the modern political situation made on the 14<sup>th</sup> of January 1949 Mao Zedong put forward a slogan: “ To cancel false Constitution and to cancel false laws “ [9, p. 93], which decided the fortune of Guomindang legislation in the newly born legal system of a newly formed Chinese state. Guomindang legislation cancelling happened for exclusively ideological reasons: it was recognized as more reactionary, hostile and wasn’t studied by the authorities. Instead of the cancelled old legislation the courts and the governmental organs were suggested following resolutions expressed in programs, regulations, orders, provisions and other documents promulgated by the people’s governments and by the People’s Liberation Army and in case of their absence by the “policy of people’s democracy”.

After the Communist Party authorities’ enemies fleeing to Taiwan Guomindang legislation continued acting in a changed way and until now as a foundation of the whole legal system of the RC. Complete Book of the Six Major Laws includes legislative acts in the sphere of constitutional, civil, criminal, administrative (including here labor, financial, land legislation) material and procedure legislation.

Unfortunately, until now the unique “Code of laws” hasn’t been translated into Russian.

Besides the acting Constitution, Criminal and Civil Codes should be referred to the fundamental acts of lawmaking forming the legal system of the RC. The norms fixed in the Civil Code directly regulate financial and banking systems of Taiwan. It is worth mentioning that according to Central Regulation Standard Act all acts of lawmaking adopted on the territory of the RC are divided into 4 main types: fa (law), lu (statute), tiaoli (rules), tongze (general regulations). Article 21 fixes the inadmissibility of the contradiction of the laws to the Constitution, and regulations acts to the laws.

Some special interest from the point of view of the comparative legal science presents the

Criminal Law of Taiwan which according to its contents looks very much alike the traditional law of the ancient China. Yet in 1912, a year after the Manchu dynasty dethronement the President of the Republic of China ratified the temporary code of the Criminal laws, the Criminal Code of laws consisted of 411 articles. Then already in 1928 after several revisions the name of the Criminal Laws Code was changed for the Penal Code [10, 84 p.]. Later this Code was in force in the version of 1935 and consisted of 357 articles. The analysis of the specified document allows to give a high estimation of the norms fixed in it at that time. One could obviously state that “almost as a whole originated from the Japanese Penal Code, and partially from the legislation of France, Belgium, Germany, Holland the Penal Code of 1928 puts into the Penal Code of China many completely new ideas and institutions, which getting through the prism of the Chinese people’s outlook, created by a thousand years’ culture absolutely independent and sharply different from that of the West, got a completely peculiar character under the influence of this latter outlook” [11].

The active Penal Code of the Republic of China preserved fixed in the last century principles and norms added their contents with contributed for time amendments (total 31, the latest one was adopted on the 18<sup>th</sup> of June 2014). In the PRC as well in Taiwan there exists the capital punishment, death penalty (6 people were executed, 7 death sentences were passed in 2013)<sup>2</sup>, and criminal policy to the criminals is exceedingly hard. The rights of the crime suspect are protected by the Constitution. It is important to notice that article 2 in Chapter 2 of the Constitution of the Republic of China “Citizens’ Rights and Duties” (the eighth article) clearly points out to inadmissibility of the detention of the person “otherwise as on the grounds of corresponding to the procedure installed by law, with the exclusion of detentions on the place of the crime” (Part 1). In Part 2 is fixed: “No person can be sentenced or penalized otherwise as on the grounds of corresponding court procedure installed by law. “Not a

<sup>2</sup> Six death-row inmates executed. TaipeiTimes. 20.04.2013. URL: <http://www.taipetimes.com/News/front/archives/2013/04/20/2003560175> (application date: 04.09.2014).

single person can be convicted or penalized otherwise as on court decision according to the determined procedure, installed by law. Any arrest, detention, reprobation or punishment notwithstanding the procedure, worked out by law, can be declined". In accordance with the acting Criminal Procedure Code of the Republic of China the suspected and the accused of a crime are under the protection of the law, they are provided with the right of the reception of the legal assistance (article 27). Herewith it is clearly fixed: "at realization of the arrest or detention, one should pay attention to the personality and dignity of the accused of a crime" (article 89).

Some special place in legal the system of Taiwan belongs to the civil legislation. If in the People's Republic of China hitherto the Civil Code is not adopted, in Taiwan it has been acting for a long time (however, similar to that in the PRC, the Tax Code is not adopted either). We shall notice as far back as in May 1931 in Guomindang China there came into action the Civil Code of the Republic of China, designed by the authorities with on the Japanese Civil Code of 1898 bearing in mind and the German Civil Code of Laws dated back to 1900 [12, 327 p.]. It contained rather progressive for those times norms. So, for instance, the Code contained the norm supposing civil responsibility of the officials purposefully violated their obligations to the third parties or did their interests harm (Point 1, article 186).

Acting at present the Civil Code of the Republic of China is a system making act of lawmaking in the civil legislation of Taiwan, its contents is rather bulky (total 1225 articles). Besides it, the civil legislation forms other important legal documents: Enforcement Act of the Part of General Principles of the Civil Code, Enforcement Act of the Part of Obligations of the Civil Code, Enforcement Act of the Part of Rights in Rem of the Civil Code, Enforcement Act of the Part of Family of the Civil Code, Enforcement Act of the Part of Succession of the Civil Code.

The Civil Procedure Law of the Republic of China includes the following acts of the lawmaking: The Civil Procedure Code, Enforcement Act of the Part of the civil

procedure of the Civil Code and others. The particularity of the specified above legislative acts is concluded in referring them to the list of the legal procedure documents that in principle corresponds to the logic of the provisions kept in them.

But the most extensive sphere by the amount of adopted legal documents is the financial-banking sphere of the Republic of China. And it isn't accidental. Taiwan is known to have made an unprecedented success in the researched sphere of public relations. Started in the 2000-s the financial reform and the reform of the banking system brought the Republic of China to a firm economic growth. The large-scale transformations started exactly with the contributing changes to the acting legislative acts: Banking Act, Financial Institution Mergers Act, Insurance Law. There were urgently adopted the Financial Holding Company Law and Taiwan's Financial Assets Securitization Act.

So, for instance, in the course of legislative registration of the financial-banking reform there was fixed the right of the financial organizations formed as the result of the merging not to pay not to pay stamp duty and the Capital Gains Tax connected with the cost increase of the land allotments. The losses, formed in the connection with the fact, that to the third party there are sold the rights to reimburse with discount the "problem" credits of the merging banks, were allowed to redeem for 15 years after merging. For the first time the lawmaker also allowed the foreign financial institutions to purchase and own 100% of Taiwan banks. With the purpose of the regulating of the gained "problem" indebtedness the Law about financial institutions' merging approbated the creation of the specific companies on the crisis control of the assets [13, p. 161–170].

Taiwan quickly recovered after the financial crisis of 2009. The financial-banking sector practically didn't suffer. The economy of the Republic of China continues to grow, it possesses a more favorable investment climate yielding by this factor only to a few states. The basis of Taiwan economy form small and medium enterprises which actively use the

services of the financial-banking sector. Many large world banks have their representations in Taiwan. Taiwan large Holdings actively purchase companies abroad. It all indicates the right direction of Taiwan authorities activity within the framework of legal regulation of the Republic of China's banking and financial spheres.

Banking — financial legislation of the Republic of China is rather developed and consists of several acts of lawmaking. It includes not only laws but also by-law normative-legal acts, the number of which significantly exceeds the former ones. It isn't accidental. A Chinese lawmaker both in the PRC and in the Republic of China prefers not to hurry with adopting hardly changeable codified acts of lawmaking, preferring to them uncoordinated by-law documents of a local nature<sup>3</sup>. So, it is the easiest way, on the level of by-law rule-making, to regulate fast and painless an important banking and finance sphere for economic development of the region.

To the main legal documents in the concerned sphere the following should be referred: The Banking Act of the Republic of China, the Central Bank Act, Credit Cooperatives Act, Insurance Law, Securities and Exchange Act and many others. We should notice that in the mentioned above acts of lawmaking there are clear and efficient normative provisions which let the subject of (law) enforcement" free development in the active legislation limits. There are almost no norms establishing endless control of the participants of the financial and banking sector but clearly prescribed mechanisms of realization by the entrepreneurs of their real rights and freedom.

One of the main direction of the financial policy of the Republic of China is the reinforcement of the fiscal policy restructuring directed to improve the financial condition in Taiwan and to the reinforcement of its competitiveness in the international arena. The government plans gradually to decrease the budget deficit, search for new directions of the source of income, restructure state finance. There is

being prepared the project of the amendments of Enforcement Rules of the Income Tax, providing to increase the tax rate for the rich and the decrease of it for the low-income groups.

In Taiwan an important role in the financial-banking sector regulation plays money laundering fight. In the Republic of China there acts the Money Laundering Control Act adopted on the 3<sup>rd</sup> of October 1985 (with further amendments). Though the concerned act of lawmaking has only 17 articles, its importance for the legal system of the Republic of China is hard to overestimate. Its norms aim at prevention and fight with the legalization of the income obtained by the criminal way.

Finishing the present research we came to the several the most important conclusions:

1. The legislation of the Republic of China in Taiwan is unique. It got the peculiarities of the traditional law of the ancient China, high principles of Confucius philosophy and also the institutions of the Roman-Germanic (continental) legal family.

2. Taiwan legislation is exceedingly extensive and developed enough. The legal traditions, legal consciousness and law enforcement procedure in the Republic of China has very deep roots referring to the sources of the ancient China legislation. There is the institute of the death penalty, law violence and responsibility. All these let us say about Taiwan law specifics.

3. Financial and banking systems are completely and all-round regulated by the Taiwan legislation. Fundamental acts of lawmaking are adopted and successfully applied; the Banking Law, the Law on the Central Bank, the Law on Prevention of Money Laundering etc. At the beginning of the previous century there was adopted the Civil Code, the provisions of which after additional revisions and changes didn't stop being actual at present.

4. The legislation sphere of the Republic of China lacks some very important codified acts of lawmaking. So, hitherto the Tax Law hasn't been adopted yet. As it seems, Taiwan lawmaker prefers local normative by-law acts for operative regulation of the developing public relations in the economic sphere to bulky and hardly-changeable legal documents. It is not accidental

<sup>3</sup> URL: <http://zh.wikipedia.org/wiki/陳水扁家庭密帳案> (in Chinese) (application date: 04.09.2014).



that most legal acts in the banking and financial sphere are of подзаконный nature.

In the conclusion it is worth mentioning the importance of studying the experience of the Republic of China in the banking and financial sphere for the Russian legal and economic science to use it in its practical and scientific activity.

### REFERENCES

1. The history of China from ancient times to the beginning of the XXI century: in 10 volumes/ editor-in chief Tikhvinskiy S.L. Institute of the Far East of the Russian Academy of Sciences. M.: Nauka, 2013, V. X: Taiwan, Xianggang (Hong Kong), Aomen (Macao), Abroad Chinese Diaspora/ editor-in -chief *Gudoshnikov L.M., Stepanova G.A.*; completed by *Gerasimova T.G.* 2014. Pp. 24–129.
2. The Republic of China Constitution. Government Information Bureau. 1998. M.: MK-Service. The translation is made by Ph.D. in political sciences Polyakov V.P. Editor *Gudoshnikov L.M.* 72 p.
3. *Yatsen S.* Selected Works / Editor-in-chief: *Tikhvinskiy S.L.* — 2-nd edition, corrected and added. M.: Nauka, 1985. 781 p.
4. *Gudoshnikov L.M., Kokarev K.A.* The Political system of Taiwan. The second added edition. M.: Komarm, 1999. 200 p.
5. *Opalev Yu. M.* Constitutional control in Taiwan. Dissertation of the Ph.D Candidate in law sciences. M., 2007. 153 p.
6. *Nako Tsuneo.* Law and politics of modern China. 1949–1975. Editors: *Gudoshnikov L.M., Prokopova V.I.* M.: Progress, 1978. 295 p.
7. *Troshchinskiy P.V.* Main Stages of Formation of the Legal System of the People's Republic of China // Journal of Foreign Legislation and Comparative Law. 2012. No 4. Pp. 69–79.
8. 中国国家的历史参考资料 (reference book on the History of Chinese state and law). — Peking: the Public House of the People's University of China, 1956. 36 p.
9. 中国法制60年 (1949–2009) (the legal system of China is 60 years old) (1949–2009). Editor Zhang Jinhan. — Xian: Shanxing People's Publishing House, 2009. 236 p.
10. Penal Code of the Republic of China. Editor: *Pavlikovskiy E. S.* Translators: *Peng Kuo-qi, Zhao.* Harbing: Chinese railroads department, 1929. 84 p.
11. *Kamkov A.A.* Essays of Modern criminal law of the Republic of China. Issue. No 1. M., 1935 64 p.
12. Civil Code of the Republic of China. Translation from Chinese. M.: Mezhdunarodnaya kniga, 1948. 327 p.
13. *Mozias P.M.* Financial Reform in Taiwan. In the collected articles: Society and state in China: XXXIV Scientific Conference / Eastern Studies Institute; Editor-in — chief and compiler *Svistunova N.P.* M.: Vostochnaya Literatura, 2004. 161–170 p.
14. *Troshchinsky P.V.* Features of the Socialist Legal System with Chinese Peculiarities // Journal of Foreign Legislation and Comparative Law. 2012. No 6. Pp. 125–135.
15. More involved in the process of economic integration. Public House. Taiwan panorama Journal. 2014. No 2. P. 11.

### МЕЖДУНАРОДНАЯ ЖИЗНЬ

С 1 по 5 декабря 2014 г. состоится визит профессора Андре Кардони (Университет Перуджи, Италия) в Финансовый университет для участия в образовательном процессе Департамента учета и аудита. Профессор Кардони специализируется в области бухгалтерского управленческого и финансового учета и анализа, стратегического анализа, оценки стоимости бизнеса. Он является автором множества работ, посвященных вопросам организации финансового и управленческого учета публичных и частных бизнес-структур, оценки инновационного развития бизнеса. Профессор ведет активную преподавательскую, научно-исследовательскую и консультативную работу, предлагая свои услуги консультанта правительственным органам. Профессор Кардони прочитает цикл лекций (на английском языке) для магистрантов факультета «Учет и аудит» очной и заочной форм обучения по программе «Управленческий учет в современных бизнес-структурах».

Источник: URL: <http://www.fa.ru/science/Pages/default.aspx>

УДК 339.972

# ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС ИСПАНИИ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ, ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

**ЯКУБОВСКИЙ ГЕННАДИЙ СЕРГЕЕВИЧ***начальник отдела финансирования и финансового инжиниринга**ОАО «Зарубежнефть», Москва, Россия***E-mail:** yakubovskiy\_gs@mail.ru

## АННОТАЦИЯ

В течение последних 15 лет в Испании реализуется программа переориентации топливно-энергетического комплекса на развитие возобновляемой энергетики. Ее разработка была обусловлена скудностью каменноугольных и нефтегазовых месторождений, низким энергетическим потенциалом рек и планом закрытия атомных электростанций. Ожидалось, что реализация программы изменит баланс производства первичной электроэнергии и окажет стабилизирующий эффект на экономику страны. Однако в ходе модернизации энергетической отрасли возникли проблемы, обостряющие последствия финансово-экономического кризиса в Испании. Решение этих проблем возможно лишь путем срочного реформирования отрасли. Представленное исследование проведено на основе системного анализа документов Евросоюза, правительства Испании, Национальной комиссии по энергетике, публикаций российских и зарубежных специалистов в области энергетики. Оно направлено на выявление причинно-следственных связей при формировании современного топливно-энергетического комплекса Испании. В работе приведены история развития и характеристика топливно-энергетического комплекса Испании, обсуждаются динамика роста госдолга энергетическим компаниям и план реформирования отрасли. Сравнение путей реализации введения инновационных технологий в энергетическом секторе Испании и Германии позволило продемонстрировать допущенные просчеты при модернизации отрасли в Испании, необходимость проведения постоянного мониторинга ситуации и принятия соответствующих срочных корректирующих мер при выполнении инновационных проектов. Проведен анализ реализации в Испании «Третьего энергетического пакета» Евросоюза, направленного на создание единой стабильной энергетической системы путем структурного реформирования вертикально интегрированных предприятий, либерализации доступа к инфраструктуре, повышения прозрачности в отрасли и сбалансированного тарифного регулирования. Опыт модернизации энергетического сектора экономики Испании является ценным для России как пример введения инновационных технологий в условиях финансово-экономического кризиса. Реализация проектов по развитию возобновляемой энергетики представляется интересной из-за позитивного влияния на экологическую ситуацию. Понимание ситуации в энергетической отрасли Испании важно для развития российско-испанского сотрудничества и международных экономических отношений.

**Ключевые слова:** топливно-энергетический комплекс Испании; возобновляемая энергетика; третий энергетический пакет ЕС; реформирование энергетической отрасли Испании.

## SPANISH ENERGY SECTOR: TRENDS, MAIN PROBLEMS AND SOLUTIONS

**G.S. YAKUBOVSKY***Head of the Finance and Financial Engineering Department, Zarubezhneft JSC, Moscow, Russia**PhD student of the World Economy and International Finance Relations Chair, the Financial University under the Government of the Russian Federation***E-mail:** yakubovskiy\_gs@mail.ru

## ABSTRACT

For the recent 15 years, a renewable energy implementation program has been realized in the Spanish fuel and energy sector, which is necessitated by the scarcity of coal, oil and gas fields, low energy potential of rivers and the nuclear moratorium. The implementation of the program is expected to change the balance of primary energy production and make the country's economy more sustainable. However, the energy sector modernization has

caused problems aggravating the consequences of the finance and economic crisis in the Spanish economy. They can be resolved only through the urgent reforms of the industry.

The present study is based on the systematic analysis of documentation of the European Union, the Government of Spain, the National Energy Commission of Spain, publications of Russian and foreign experts in the energy field. It is directed to identifying causal links in the process of the modern energy sector formation in Spain. The Spanish energy sector history and modern characteristics are described. The dynamics of the government debt to energy companies and the sector reformation plan are discussed. The comparison of the implementation scenarios for introduction of energy innovation technologies in Spain and Germany has enabled to identify the program flaws and demonstrate the need for continuous monitoring along with taking immediate corrective measures.

The analysis of the implementation in Spain of the EU's «Third Energy Package» aimed at creating a stable unified energy system through structural reform of vertically integrated companies, liberalization of access to the infrastructure, increasing transparency in the industry and a balanced tariff regulation has been performed. The experience obtained in the Spanish energy sector modernization is valuable for Russia as an example of the innovative technology introduction in the situation of the world financial crisis. The implementation of renewable energy projects is advantageous because of its positive environmental impacts. Finally, understanding the Spanish energy sector is important for development of both the Russian-Spanish cooperation and global economic relations.

**Keywords:** Spanish Energy Sector; renewable energy, Spanish Energy Reform, the EU Third Energy Package, imbalanced tariffs.

**Р**еализация комплексной программы модернизации энергетической отрасли Испании, осуществляемая с начала нынешнего столетия, осложнилась условиями мирового финансово-экономического кризиса. В этой ситуации стабильность всей экономической системы зависит от своевременности корректирующих мер, предпринимаемых правительством в ответ на изменения, происходящие в отдельных секторах экономики [1–3]. Оценка адекватности проводимых в настоящее время корректирующих мероприятий требует глубокого понимания исторических особенностей развития и структуры современного топливно-энергетического комплекса (ТЭК) Испании, особенностей организации управления отрасли, возникших проблем энергетического сектора, а также программы реализации директив Евросоюза в Испании. Представленная работа посвящена анализу этих вопросов.

### ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ТЭК ИСПАНИИ

Основой испанской энергетики долгие годы был каменный уголь. Однако его доля в производстве первичной энергии неуклонно падала, что было связано с плохим качеством и невысокой производительностью угольных шахт [4]. Около 30 лет назад угольные шахты стали нерентабельными, ежегодные

дотации правительства в угольную промышленность составляли примерно 100 млн евро [5]. Несмотря на государственные дотации, число шахтеров за два десятилетия сократилось с 40 тыс. до 4,2 тыс. человек. Шахты по добыче угля сохранились в Андалусии, Кастилии и Леоне, Астурии и Кастилья Ла Манча, однако по рекомендациям Евросоюза планируется ликвидация нерентабельных предприятий [6]. За последние 10 лет добыча угля снизилась в 3,5 раза и в 2011 г. составила 6,6 млн т. (табл. 1). Для обеспечения внутреннего потребления угля (23,5 млн т) его большую часть Испания импортирует из Колумбии (21,6%), Индонезии (19,1%), ЮАР (18,4%), США (15,8%) и Австралии (14,1%) [5].

В начале 1960-х гг. в Испании были найдены несколько месторождений нефти: вблизи городов Бургос и Ампоста [7]. Затем в Испании и ее акватории в Атлантическом океане и Средиземном море были обнаружены три нефтегазоносных бассейна, крупнейшим из которых считается Алжиро-Прованский, занимающий восточные прибрежные части Испании. В бассейне открыто 7 нефтяных и 2 газовых месторождения. В нефтегазоносном бассейне Валенсийского залива расположены 6 нефтяных месторождений, а остальные находятся в предгорьях Пиренеев [8]. Однако в настоящее время добыча нефти в Испании

Таблица 1

Основные показатели топливно-энергетического комплекса Испании\*

Показатель	Значения показателей по годам, килотонн нефтяного эквивалента											
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Потребление первичной энергии	125 103	127 929	132 233	136 297	142 112	145 816	144 132	146 779	142 070	130 535	130 134	129 339
Уголь	21 635	19 528	21 888	20 319	20 921	21 183	18 477	20 236	13 917	10 550	7 156	12 456
Нефть	64 663	66 721	67 611	69 313	71 054	71 785	70 759	70 848	68 110	62 684	60 993	58 317
Газ	15 223	16 405	18 757	21 255	24 671	29 120	30 298	31 602	34 783	31 096	31 182	28 930
Ядерная энергия	16 211	16 602	16 422	16 125	16 576	14 995	15 669	14 360	15 368	15 750	16 155	15 024
Возобновляемая энергия (включая гидроэнергетику)	6 990	8 375	7 097	9 176	9 150	8 849	9 211	10 228	10 843	12 151	14 678	14 961
Гидроэнергетика	2 534	3 528	1 988	3 533	2 725	1 682	2 200	2 342	2 004	2 266	3 636	2 631
Производство первичной энергии	31 915	33 651	32 018	33 007	33 212	30 806	31 517	30 348	30 824	29 907	34 325	30 929
Уголь	8 341	7 863	7 685	7 144	6 922	6 626	6 243	5 865	4 374	3 887	3 033	2 287
Нефть	224	338	316	322	255	166	140	143	127	107	125	101
Газ	148	471	467	197	310	144	55	16	14	12	51	45
Ядерная энергия	16 211	16 602	16 422	16 125	16 676	14 995	15 669	14 360	15 368	13 750	16 155	15 024
Возобновляемая энергия (включая гидроэнергетику)	6 990	8 366	7 128	9 221	9 149	8 876	9 211	9 966	9 942	12 151	14 960	13 472
Гидроэнергетика	2 534	3 528	1 988	3 533	2 725	1 682	2 200	2 342	2 004	2 266	3 636	2 631

\* La Energía en España, 2001 – 2011 (Энергетика Испании, выпуски 2001 – 2011), URL: <http://www.minetur.gob.es> (дата обращения: 10.04.2014), World Bank Indicators (данные Всемирного банка), URL: <http://www.tradingeconomics.com/spain/electricity-production-from-hydroelectric-sources-percent-of-total-wb-data.html> (дата обращения: 10.04.2014).

составляет не более 2,5 тыс. баррелей в сутки, что покрывает не более 0,16% потребляемой в стране нефти [5] (см. табл. 1). В 2011 г. импорт нефти составил 56,4 млн т. Политика государства направлена на диверсификацию иностранных поставщиков. Так, основными поставщиками нефти в Испанию являются: Россия — 16,8%, Саудовская Аравия — 13,6%, Иран — 13,3%, Нигерия — 12,2% и Мексика — 10,9%. В 2011 г. импорт нефтепродуктов составлял 23 млн т и осуществлялся из США — 16,5%, Италии — 14,3%, России — 8,2%, Нидерландов — 7,2%, Великобритании — 6,9%. В стране создан резерв нефти в 18 млн т на случай нефтяного кризиса [5]. В настоящее время энергетическая компания *Repsol* приступает к детальному изучению канарского месторождения. По предварительным расчетам, месторождение Канарских островов может дать около 140 тыс. баррелей в сутки, что составляет 10% потребляемой Испанией нефти [9]. Позитивным моментом в освоении канарской нефти является создание компанией 5 тыс. рабочих мест, что для Канарских островов с уровнем безработицы до 30% среди взрослого населения и 60% среди населения до 30 лет представляется перспективным. Негативной стороной разработок месторождения является потенциальная угроза аварий из-за частых землетрясений в этом районе. По оценкам специалистов, на проведение природоохранных мероприятий и освоение месторождения *Repsol* потребуется не менее 8 лет, и вложения составят более 10 млрд евро [9].

Испания активно использует природный газ, который преимущественно импортируется. Внутреннее производство газа достигает не более 600 млн куб. м, что составляет менее 0,3% потребляемого в стране газа. Поставки в Испанию потребляемого газа осуществляются по трубопроводам (34%) и морским транспортом в виде сжиженного природного газа (66%). За 2000–2011 гг. потребление природного газа в Испании выросло в 2 раза и достигло 35,5 млрд куб. м [5] (см. табл. 1). Основными поставщиками сетевого газа являются Алжир, Норвегия и Франция, а сжиженного природного

газа — Нигерия, Катар, Алжир, Тринидад и Тобаго, Египет и Норвегия. В Испании функционирует шесть регазификационных терминалов с суммарной мощностью 58 млрд куб. м в год. В 2013 г. после повышения цен резко упало газопотребление, в результате около 1/3 поставляемого по долгосрочным контрактам газа не находит сбыта и убытки предприятий газовой отрасли составляют около 300 млн евро [10]. В 2014 г. запланировано проведение реформы газовой отрасли.

Благодаря открытию больших запасов урана в 1969 г. была запущена первая атомная электростанция (АЭС) Санта-Мария-де-Гаронья. Затем в 1980-е гг. на территории Испании были запущены еще семь АЭС [11]. Однако в 1983 г. по экологическим соображениям был введен запрет на строительство новых АЭС [12]. В 1990-е гг. атомная энергетика вносила до 40% электроэнергии в общий баланс ее производства; в настоящее время на территории Испании осталось шесть действующих АЭС, вклад которых в производство электроэнергии остается основным. Серьезной проблемой в эксплуатации АЭС является утилизация радиоактивных отходов. В соответствии с требованиями Евросоюза до 2015 г. в Испании будет построено хранилище для отходов ядерного топлива в г. Вильяр-де-Каньяс [11].

Важным шагом в развитии энергетики Испании в прошлом столетии стало строительство гидроэлектростанций, которые к 1977 г. обеспечивали производство около 40% электроэнергии [13]. Однако из-за низкого энергетического потенциала рек роль гидроэнергетики в стране остается невысокой (см. табл. 1). Так, доля энергии, выработанной на гидроэлектростанциях в 2011 г., в общем балансе производства электроэнергии составила всего 8,5% [5].

Использование отечественных источников энергии в конце прошлого столетия правительство Испании не поощряло, и энергетика страны сильно зависела от импорта нефти. К концу XX в. эта зависимость от импорта достигла 87% с учетом ядерного топлива, поэтому возобновляемые источники энергии (ВИЭ) начали более активно

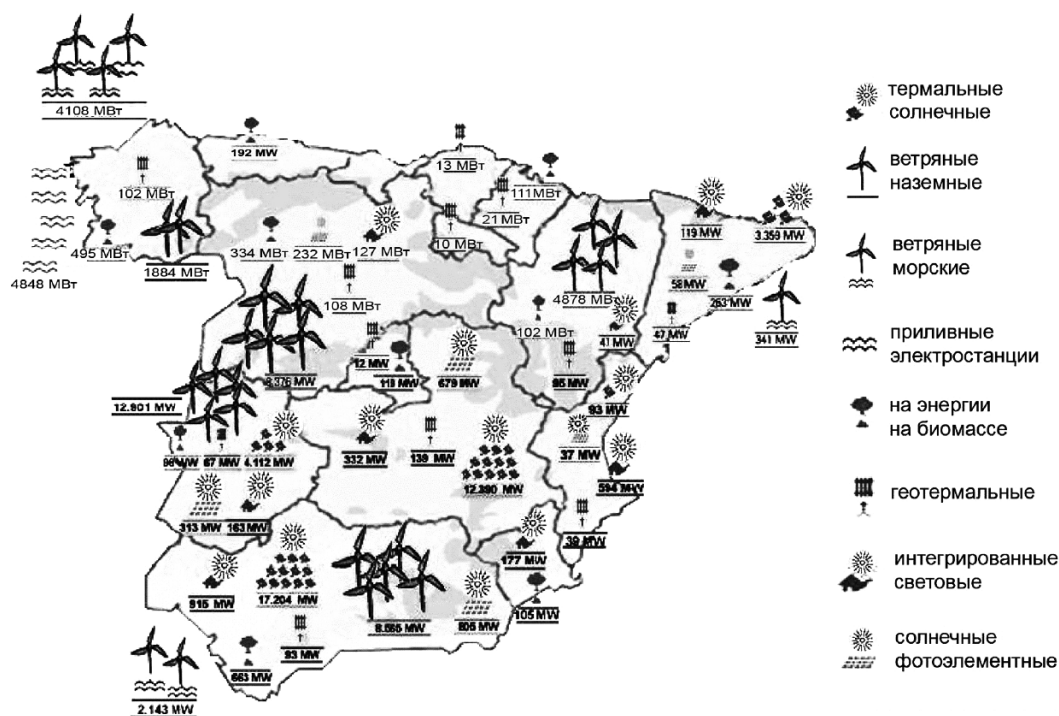


Рис. 1. Карта развития возобновляемых источников энергии до 2050 г.

рассматриваться в качестве инновационной необходимости. План развития широкой сети ВИЭ был принят в 1999 г. [14]. С середины 2000-х гг. стремительное развитие получает солнечная энергетика. Преимуществами возобновляемой энергетике, помимо неисчерпаемости, являются ее производство непосредственно в месте потребления и отсутствие экологических загрязнений. По расчетам специалистов, для Испании энергия ветра более доступна, а энергия солнечного света — более перспективна. Основной вклад в развитие возобновляемой энергетике был сделан в 2006 г., однако, несмотря на экономические проблемы, связанные с развитием финансового кризиса и осложняющие развитие отрасли, Испания продолжала проводить курс на развитие инновационных технологий. В 2010 г. был принят план развития широкой сети электростанций на ВИЭ (рис. 1) [15].

Ключевыми задачами этого плана были следующие:

1) повысить долю ВИЭ в общем балансе потребления до 22,7%;

2) повысить долю возобновляемых источников энергии в структуре производства электроэнергии до 40%;

3) увеличить долю ВИЭ в структуре потребления топлива на транспорте до 10%.

Для реализации этого плана были разработаны меры государственной поддержки: разовые государственные премии, размер которых определяется технологией предприятия; система выдачи государственных ежегодных субсидий предприятиям ВИЭ, рассчитываемых в зависимости от вводимой мощности предприятия (законы RD 661/2007, RD 1578/2008); снижение региональных налогов. С учетом государственных субсидий в течение последних лет компании, владевшие солнечными электростанциями, имели до 25% чистой годовой прибыли. Такая государственная политика привлекла в ТЭК Испании большое количество инвесторов, в том числе и зарубежных: *E.ON, Mitsubishi, Mitsui, Ampere Equity Fund, AES Solar, KKR, RREEF Infrastructure, MEAG, KGAL, Infrared Capital Partners, HG Capital* и др.

Началось строительство большого количества новых солнечных станций, охватывающих огромные земельные участки [14]. В Пуэртольяно (240 км к югу от Мадрида) был построен гелиопарк на 70 МВт, в Ольмедилья-де-Аларкон (к юго-востоку от столицы) в провинции Куэнка — на 60 МВт,

## Динамика показателей предприятий ВИЭ Испании

Предприятия ВИЭ	Выработка электроэнергии, млн т нефтяного эквивалента					
	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Гидроэлектростанции	1,537	2,232	2,349	2,009	2,271	3,636
Ветроэнергетика	1,821	2,004	2,371	2,833	3,278	3,798
Станции на основе биомассы и отходов	4,663	4,665	4,757	4,741	5,005	5,262
Биокарбюраторы (транспорт)	256	170	379	600	1,056	1,413
Геотермальные станции	7	8	9	11	14	16
Солнечные станции на фотоэлементах	4	10	43	220	513	552
Солнечная термоэнергетика	0	0	2	4	42	285
Термальные батареи	61	73	92	129	156	183
ВИЭ	8,350	9,163	10,002	10,547	12,334	15,150
Потребление первичной энергии	145,6	144,7	147,2	142,0	129,8	130,1
ВИЭ/потребляемая энергия, %	5,7	6,3	6,8	7,4	9,5	11,6

в Арнедо (на севере Иберийского полуострова) — на 30 МВт и т.д. Еще более перспективной оказалась гелиотермальная технология. На станциях, построенных по этой технологии, солнце нагревает воду, и пар вращает турбины как на обычных тепловых электростанциях. По этой технологии была построена электростанция в южно-испанской провинции Севилья (станция *Gemasolar*) на 20 МВт. В 2012 г. гелиотермальную станцию в Пальма-дель-Рио (Кордова) на 50 МВт мощности запустила компания *FCC* [14]. Инвестиции компаний *FCC* и *Mitsui* в проект составили порядка 280 млн евро. Более 2600 зеркал, установленных на площади 185 га, собирают лучи солнца на расположенную в центре башню-установку с паровым двигателем. Соли азотной кислоты, находящиеся в башне, удерживают тепло и нагревают резервуары с водой, обеспечивая работу турбин и после захода солнца в течение нескольких часов. Электроэнергии, производимой этой станцией, достаточно для удовлетворения потребностей 26 000 жителей города, при этом почти на 100 000 т в год снижается уровень выбросов CO<sub>2</sub> в окружающую среду. В настоящее время общая мощность испанских солнечных электростанций превысила

5 тыс. МВт, хотя всего 10 годами ранее обсуждалась возможность получения на солнечных станциях лишь 20 МВт [16].

Динамично развивалась в соответствии с планом внедрения ВИЭ и ветровая энергетика Испании, предприятия которой также получали «премиальные» от государства. В 2011 г. энергия ветряных электростанций в общем балансе производства электроэнергии составила 11,5% [5]. С октября 2012 по январь 2013 г. Испания существенно увеличила свой отрыв от других стран в интенсификации использования ветряных электростанций, и впервые в истории страны они выработали электроэнергии больше, чем все остальные станции на ВИЭ. Данные отчета Ассоциации ветроэнергетики свидетельствуют о том, что только за январь 2013 г. ветряные электростанции выработали более 6 ТВт·ч электроэнергии, что на 25% удовлетворяет спрос на электроэнергию в Испании [5].

Предприятия ВИЭ имеют большое значение для экономики страны. О масштабе вклада возобновляемой энергетики говорит тот факт, что на эту отрасль в 2011 г. пришлось 0,81% испанского ВВП, и это позволило ей обогнать рыболовство,

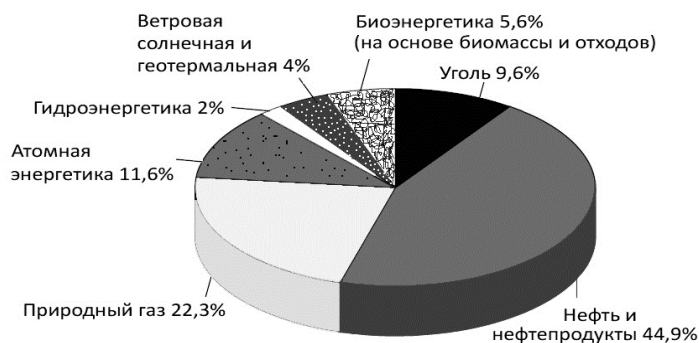


Рис. 2. Общий баланс потребления первичной энергии в ТЭК Испании

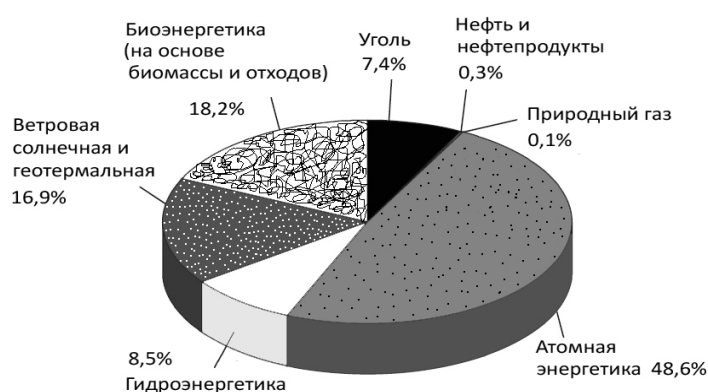


Рис. 3. Структура производства первичной энергии в ТЭК Испании

производство обуви и изделий из кожи и текстильную промышленность. Прямые налоговые поступления от этого вида деятельности были весьма существенными, но не менее значительны и косвенные доходы, связанные с другими отраслями промышленности [16, 17]. Особое влияние было оказано на машиностроение, химическую промышленность, металлургию. Несмотря на то что в 2009 г. энергетическая отрасль в целом потеряла более 20 тыс. рабочих мест, «чистая» энергетика продолжает обеспечивать работой 100 тыс. человек, причем рабочие места созданы в регионах, где традиционно отмечается высокий уровень безработицы. Это относится как к ветряной и солнечной энергетике, так и к технологиям использования энергии биомассы, развитие которых позволяет за счет создания производственных мощностей и рабочих мест в сельской местности противостоять миграции сельского населения в город [17]. Таким образом, в первое десятилетие XXI в.

благодаря целенаправленной поддержке государства в топливно-энергетическом комплексе страны произошли существенные изменения (см. табл. 2) [14].

### ХАРАКТЕРИСТИКА СОВРЕМЕННОГО ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА ИСПАНИИ И ЕГО ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ

По данным Международного энергетического агентства, в 2011 г. Испания занимала 5-е место по потреблению первичных энергоресурсов среди стран Европы с показателем 129,34 млн т нефтяного эквивалента [14]. При этом 45,3% потребления первичных энергоресурсов приходилось на нефтепродукты, 30,0% — природный газ, 11,9% — атомную энергетiku и 11,5 — на все ВИЭ (рис. 2) [5].

По производству электроэнергии Испания в 2011 г. замыкала десятку лидеров среди стран Евросоюза, достигнув показателя 31,12 млн т нефтяного эквивалента. В общем



балансе производства первичной энергии наибольший вклад внесла атомная энергетика — 48,6% (рис. 3) [5].

Вклад ВИЭ достиг в 2011 г. 43,6%, включая 8,6% гидроэнергетики, 18,2% энергии, полученной на основе биомассы и отходов, и 4% составила энергия, выработанная на ветровых, солнечных и геотермальных станциях. Вклад добычи первичной энергии угля составил 7,6%, природного газа — 0,1%, нефти и нефтепродуктов — 0,3%. По данным глобального отчета международной организации «Возобновляемая энергетика XXI в.», в 2012 г. Испания вышла на 4-е место в мире по установленным мощностям производства возобновляемой энергии (без учета гидроэнергетики) и на 1-е и 4-е места в мире по установленным мощностям производства электроэнергии соответственно на геотермальных и ветряных электростанциях [14]. Характеризуя ТЭК Испании, министр промышленности, энергетики и туризма Испании Хосе Мануэль Сорья отметил его сильные стороны:

1) диверсификацию и разумное сочетание различных способов производства электроэнергии;

2) высокую степень распространения возобновляемой и комбинированной тепловой и силовой электроэнергетики (38% произведенной в 2012 г. и около 50% в первой половине 2013 г.);

3) современную и хорошо развитую сеть электропередачи, обеспечивающую высокую надежность в поставке электроэнергии;

4) высокий уровень конкуренции в сфере производства электроэнергии, соответствующий стандартам Евросоюза [10].

Полномочия центрального правительства в ТЭК Испании принадлежат Министерству промышленности, энергетики и туризма (RD 1823/2011 от 21.12.2011) [5]. Основная организационная структура была создана постановлением RD 1887/2011 от 30.12.2011, поправки внесены RD 344/2012 10.02.2012 [6]. В рамках этих законов у государственного энергетического секретариата (*Secretaría de Estado de Energía*) полномочия в вопросах энергетики в соответствии с действующим законодательством следующие:

- разработка стандартов в области энергетики и горнодобывающей промышленности;
- разработка предложений по регулированию структуры поставок, тарифов и платы за провоз энергетических продуктов;
- формулирование предложений по созданию энергетических резервов, развитию ВИЭ и планированию долгосрочной политики;
- разработка и, при необходимости, осуществление мер по обеспечению энергоснабжения.

Государственный секретариат по вопросам энергетики определяет работу Генерального директората по энергетической и горнодобывающей политике, который имеет следующую структуру:

- Департамент электроэнергетики;
- Департамент ядерной энергетики;
- Департамент по углеводородам;
- Департамент горнодобывающей (угольной) промышленности;
- Департамент планирования и мониторинга.

При Министерстве промышленности, энергетики и туризма функционируют:

1. Институт по реструктуризации угольной промышленности и содействию альтернативному развитию горных регионов.

2. Институт энергетической диверсификации и экономии энергии (*IDEA*), в функции которого входит и содействие развитию возобновляемой энергетики.

3. Секретариат по вопросам энергетики, содействующий работе организации, ответственной за хранение радиоактивных отходов и топлива (*ENRESA*), и корпорации по созданию стратегических запасов нефти и нефтепродуктов (*CORES*).

4. Секретариат Министерства промышленности, энергетики и туризма в Национальной комиссии по энергетике (*CNE*).

### **ПРОБЛЕМЫ ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА ИСПАНИИ И ПРОГРАММА ИХ РЕШЕНИЯ**

Несмотря на отмеченные сильные стороны ТЭК Испании, до энергетической реформы 2012 г. плата бытовых потребителей была

почти на 30% выше средней по Евросоюзу, и по этому показателю Испанию опережали лишь Кипр и Ирландия [10]. Превышение оплаты электроэнергии промышленниками по Евросоюзу составило 18% к концу 2011 г., более высокая оплата электроэнергии на промышленных предприятиях была в 7 странах: на Кипре, Мальте, в Италии, Ирландии, Словакии, Великобритании и Латвии. При этом стоимость выработки электроэнергии в Испании составляет 143 евро за МВт, что превышает среднее значение этого показателя по Евросоюзу почти на 40%. Если провести расчет цен на электроэнергию на основании этой стоимости, тарифы на электроэнергию увеличились бы на 15%. Как отмечает министр промышленности, энергетики и туризма Испании Хосе Мануэль Сорья, такая ситуация объясняется неправильным прогнозом экономистов, сделанным в начале столетия. По их прогнозу, потребление электроэнергии должно было возрасти на 25% при росте ВВП на 24%. Реальные соответствующие показатели составили 1 и 2%, что явилось следствием мирового финансово-экономического кризиса. В Испании инвестиции в ТЭК в связи с развитием возобновляемой энергетики, запуском инновационных проектов и созданием соответствующей сети электропередач продолжали увеличиваться и после 2005 г., несмотря на мировой финансово-экономический кризис [6, 10]. Испания слишком активно включилась в программу запуска ВИЭ. Так, 76% существующих в Испании мощностей станций солнечной энергетики были инвестированы до 2008 г., когда стоимость технологий была еще очень высока и стоимость установки мощностью 1 МВт в 2008 г. составляла более 6 млн евро, что соответствует тарифу 450 евро за МВт·ч [17].

Особый интерес представляет сравнение программ развития возобновляемой энергетики Испании и Германии, так как эта страна является лидером Евросоюза по ряду показателей использования ВИЭ [18]. Как было отмечено в исследовании С.В. Седых, несмотря на принятие долгосрочной программы по увеличению доли ВИЭ

в производстве электроэнергии, Германия четко соблюдала условие постепенного замещения традиционных энергоносителей альтернативными источниками энергии [19]. По данным глобального отчета международной организации «Возобновляемая энергетика XXI в.», 64% мощностей солнечной энергетики на фотоэлементах было запущено в Германии в 2010 и 2011 гг., и соответственно их стоимость составила от 3 до 4 млн евро за ввод 1 МВт мощности [14]. При этом Правительство Германии проводило своевременную коррекцию мер государственной поддержки введения инновационных технологий с целью снижения государственных затрат в соответствии с рентабельностью вводимых предприятий ТЭК [19]. Таким образом, поспешная и несбалансированная политика в инсталляции электростанций ВИЭ в Испании привела к росту тарифного дефицита и задолженности по отрасли, которая в мае 2013 г. достигла 26 млрд евро [10]. Кроме того, по данным Министерства промышленности, энергетики и туризма, величина инсталлированных мощностей возобновляемой энергетики в настоящее время превышает необходимые для страны величины. Ранее возникающие дефициты отрасли финансировал специальный фонд амортизации дефицита в электроэнергетике, созданный в 2009 г. [20]. Понимая сложность создавшегося положения, Правительство Испании предложило провести реформирование отрасли, которое должно сбалансировать стоимость производства электроэнергии с доходами, получаемыми за производимую электроэнергию, и в июле 2012 г. был подписан соответствующий закон. Реформирование отрасли было проведено в соответствии с пакетом нормативных правовых актов, получившим название «Третий энергетический пакет ЕС», включающим «газовую» и «электроэнергетическую» директивы ЕС, регламенты о доступе к электроэнергетическим и газовым сетям, а также регламент о создании и функционировании Агентства по сотрудничеству и регулированию энергетики ЕС (директивы 2009/72/ЕС, 2009/73/ЕС, распоряжения 714/2009, 714/2009, 715/2009) [20]. В соответствии

с новым законом Испании RDL 13/2012 усилена роль национального контролирующего органа, Национальной комиссии по рынкам и конкуренции (*CNMC*), имеющей отдел по энергетике (ранее Национальная комиссия по энергетике, *CNE*). В функции этой комиссии включено определение методологии расчетов тарифов на газ и электроэнергию; контроль за соблюдением законодательства и наложение штрафов, а также решение спорных вопросов между компаниями ТЭК. В соответствии с решением Евросоюза на национальном уровне внедрен ряд директив, направленных на развитие возобновляемой электроэнергетики, а также на либерализацию доступа к инфраструктуре путем разъединения вертикально интегрированных предприятий отделением добычного бизнеса от распределения.

В соответствии со Стратегией по энергетическому сбережению и энергетической эффективности и планом действий в области энергосбережения и энергоэффективности на 2011–2020 гг., принятой в Евросоюзе, Испания проводит работу по повышению энергоэффективности [6]. Так, в стране был принят соответствующий план для семи секторов экономики: промышленности, строительства, сельского хозяйства, транспорта, жилищного и коммунального хозяйства, систем автоматизации производства и преобразования энергии. Для всех отраслей были установлены перечни мероприятий по повышению энергоэффективности. План предусматривал более 50 конкретных мероприятий экономически-стимулирующего характера; четыре были направлены на обучение потребителей и участников рынка и три относились к поддержке и поощрению инициатив. В результате проведенных мероприятий в 2011 г. энергоемкость ВВП Испании составила 0,09 т нефтяного эквивалента/1000 долл. по паритету покупательной способности (ППС), что ниже среднего значения по странам Евросоюза [5, 18].

Первый этап реформирования ТЭК Испании был осуществлен в 2012 г., о мерах второго этапа Правительство Испании объявило в июле 2013 г. Накопившиеся долги

энергетическим компаниям запланировано выплатить до 2026 г. Для этого планируется проводить постепенное (на 2–4% в год) повышение тарифов на электроэнергию для потребителей, а государственные дотации будут обеспечивать предприятиям ТЭК умеренную доходность, при которой годовая прибыль составит не более 7,5% [10].

Таким образом, Испания имеет хорошо развитый ТЭК с диверсифицированными источниками электроэнергии, развивающимся сектором ВИЭ и стабильно функционирующей сетью электроснабжения. Однако поспешная и плохо сбалансированная реализация инновационных проектов с чрезмерной государственной поддержкой возобновляемой энергетики и либерализацией в энергетической отрасли привели к высокой цене установленных мощностей, их неполной востребованности и росту задолженности. В настоящее время проведена реформа энергетической отрасли, полностью соответствующая реализации Третьего энергетического пакета Евросоюза. Проводятся структурное реформирование вертикально интегрированных предприятий и погашение долга путем постепенного повышения тарифов на энергоносители, отмены государственных премий предприятиям возобновляемой энергетики и ограничения роста прибыли предприятий энергетической отрасли.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Хенкин С.М. Испания в полосе турбулентности // Мировая экономика и международные отношения. 2012. № 4. С. 71–81.
2. Яковлев П.П. Кризис и антикризисная стратегия. Испания на фоне мирового кризиса / Сб. мат. под ред. П.П. Яковлева. М.: ИЛА РАН, 2011. С. 11–54.
3. Сидоренко Т.В. Испания: перспективы перехода к инновационной модели экономики // Вестник РГГУ. 2012. № 12 (92). С. 261–271.
4. A report by Europe Economics and Fraunhofer ISI with BSR Sustainability and the Krakow Institute for Sustainable Energy: Evaluation of State aid for the

- coal industry. London: Europe Economics Chancery House, 2006. 199 p.
5. La Energia en Espana 2012. URL: [http://www.minetur.gob.es/energia/es-es/documents/energia\\_espana\\_2012\\_web.pdf](http://www.minetur.gob.es/energia/es-es/documents/energia_espana_2012_web.pdf) (дата обращения: 10.04.2014).
  6. Programa Nacional de Reformas Reino de España 2013. URL: [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/nd/nrp2013\\_spain\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/nd/nrp2013_spain_es.pdf) (дата обращения: 10.04.2014).
  7. Булавин В.И. Энергетика нефти, ветра и солнца / В кн. Испания. Анфас и профиль / под ред. В.Л. Верникова. М.: Весь Мир, 2007. С. 77–93.
  8. Correlje A. The Spanish oil sector: from state intervention to free market. *Energy Policy*, 1990, vol. 18, pp. 747–755.
  9. Jimenez, J.L. and Perdiguerob, J. Regional finance and competition policy: the Canary Islands petrol market (Региональные финансы и политика конкуренции: Нефтяной рынок Канарских островов). *Applied Economics*. 2010. Vol. 42. Pp. 1245–1255.
  10. The Reform of the Spanish power system: towards financial stability and regulatory certainty (Реформа испанского топливно-энергетического комплекса: к финансовой стабильности и регулируемой определенности). URL: [http://www.thespainseconomy.com/stfls/tse/ficheros/2013/agosto/Power\\_System\\_Reform.pdf](http://www.thespainseconomy.com/stfls/tse/ficheros/2013/agosto/Power_System_Reform.pdf) (дата обращения: 10.04.2014).
  11. Berenberger M. Nuclear energy in Spain: historical development and perspectives (Ядерная энергетика Испании: история развития и перспективы) / 16<sup>th</sup> Meeting of the Reform Group, Salzburg, Austria, 2009. URL: [http://www.polsoz.fu-berlin.de/polwiss/forschung/systeme/ffu/veranstaltungen/termine/downloads/11\\_salzburg/Bechberger\\_Nuclear.pdf?1367712431](http://www.polsoz.fu-berlin.de/polwiss/forschung/systeme/ffu/veranstaltungen/termine/downloads/11_salzburg/Bechberger_Nuclear.pdf?1367712431) (дата обращения: 10.04.2014).
  12. Pérez-Díaz V., Rodríguez, J.C. Nuclear Energy and Public Opinion in Spain. Oil, Gas, Energy: A Plural View, a Calm Look. Madrid: Estudios de Política Exterior, 2008. Pp. 215–225.
  13. Electricity production from hydroelectric sources in Spain. World Bank Indicators. URL: <http://www.tradingeconomics.com/spain/electricity-production-from-hydroelectric-sources-percent-of-total-wb-data.html> (дата обращения: 10.04.2014).
  14. Renewables 2014. Global Status Report. Paris: REN21, 2014. 214 p.
  15. Marthinez A. Es viable económica y tecnológicamente una España 100% renovable para 2050? URL: <http://desenchufados.net/es-viable-economica-y-tecnologicamente-una-espana-100-renovable-para-2050/> (дата обращения: 10.04.2014).
  16. Montes M., Moreno R. La eficiencia energética en la industria española y las energías renovables // *Economía industrial*. 2005. № 3. Pp. 143–163.
  17. Bechberger M. Macroeconomic Impact of Renewable Energies in Spain / Hannover Messe 2013 presentation. URL: [http://www.bee-ev.de/\\_downloads/imDialog/HannoverMesse/2013/20130411\\_ForumEE-HMI\\_Vortrag\\_Dr-Mischa-Bechberger\\_APPA.pdf](http://www.bee-ev.de/_downloads/imDialog/HannoverMesse/2013/20130411_ForumEE-HMI_Vortrag_Dr-Mischa-Bechberger_APPA.pdf) (дата обращения: 10.04.2014).
  18. Зарицкий Б.Е. Экономика ФРГ. М.: Магистр, 2009. 239 с.
  19. Седых С.В. Новая энергетическая стратегия ФРГ // Вестник Финансового университета. 2011. № 1. С. 61–66.
  20. Spanish Energy Regulator's National Report to the European Commission, 2013. URL: [http://www.cnmc.es/Portals/0/Ficheros/Energia/Publicaciones\\_Anuales/Anuales\\_inf\\_europeo\\_2013.pdf](http://www.cnmc.es/Portals/0/Ficheros/Energia/Publicaciones_Anuales/Anuales_inf_europeo_2013.pdf) (дата обращения: 10.04.2014).

## REFERENCES

1. Khenkin S.M. Ispaniia v polose turbulentnosti [Spain in the band of turbulence]. *Mirovaia ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniia — World Economy and International Relations*, 2012. No.4, pp. 71–81. (In Russ.)
2. Iakovlev P.P. Krizis i antikrizisnaia strategiiia. Ispaniia na fone mirovogo krizisa [Crisis and anti-crisis strategy.

- Spain on the background of the global crisis]. Sb. mat. pod red. P.P. Iakovleva — Collection of materials. Ed. P.P. Yakovlev, M.: ILA RAN, 2011, pp. 11–54. (In Russ.)
3. *Sidorenko T. V.* Ispaniia: perspektivy perekhoda k innovatsionnoi modeli ekonomiki [Spain: Prospects for the transition to an innovative economic model]. Vestnik RGGU — Bulletin of the RSUH, 2012, no. 12 (92), pp. 261–271. (In Russ.)
  4. A report by Europe Economics and Fraunhofer ISI with BSR Sustainability and the Krakow Institute for Sustainable Energy: Evaluation of State aid for the coal industry. London: Europe Economics Chancery House, 2006. 199 p.
  5. La Energia en Espana 2012. URL: [http://www.minetur.gob.es/energia/es-es/documents/energia\\_espana\\_2012\\_web.pdf](http://www.minetur.gob.es/energia/es-es/documents/energia_espana_2012_web.pdf) (дата обращения: 10.04.2014).
  6. Programa Nacional de Reformas Reino de España 2013. URL: [http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/nd/nrp2013\\_spain\\_es.pdf](http://ec.europa.eu/europe2020/pdf/nd/nrp2013_spain_es.pdf) (дата обращения: 10.04.2014).
  7. Bulavin V.I. Energetika nefiti, vetra i solntsa [Energy oil, wind and sun] V kn. Ispaniia. Anfas i profil» pod red. V.L. Vernikova — Book Spain. Full face and profile. Ed. V.L. Vernikov, M.: Ves' Mir — All World, 2007, pp. 77–93. (In Russ.)
  8. *Correlje A.* The Spanish oil sector: from state intervention to free market. *Energy Policy*, 1990, vol. 18, pp. 747–755.
  9. *Jimenez, J.L. and Perdiguero, J.* Regional finance and competition policy: the Canary Islands petrol market. *Applied Economics*. 2010, Vol. 42, pp. 1245–1255.
  10. The Reform of the Spanish power system: towards financial stability and regulatory certainty. URL: [http://www.thespanisheconomy.com/stfls/tse/ficheros/2013/agosto/Power\\_System\\_Reform.pdf](http://www.thespanisheconomy.com/stfls/tse/ficheros/2013/agosto/Power_System_Reform.pdf) (accessed date: 10.04.2014).
  11. *Berenberger M.* Nuclear energy in Spain: historical development and perspectives. 16<sup>th</sup> Meeting of the Reform Group, Salzburg, Austria, 2009. URL: [http://www.polsoz.fu-berlin.de/polwiss/forschung/systeme/ffu/veranstaltungen/termine/downloads/11\\_salzburg/Bechberger\\_Nuclear.pdf?1367712431](http://www.polsoz.fu-berlin.de/polwiss/forschung/systeme/ffu/veranstaltungen/termine/downloads/11_salzburg/Bechberger_Nuclear.pdf?1367712431) (accessed date: 10.04.2014).
  12. *Pérez-Díaz V., Rodríguez, J. C.* Nuclear Energy and Public Opinion in Spain. Oil, Gas, Energy: A Plural View, a Calm Look. Madrid: Estudios de Política Exterior, 2008, pp. 215–225.
  13. Electricity production from hydroelectric sources in Spain. World Bank Indicators. URL: <http://www.trading-economics.com/spain/electricity-production-from-hydroelectric-sources-percent-of-total-wb-data.html> (дата обращения: 10.04.2014).
  14. Renewables 2014. Global Status Report. Paris: REN21, 2014. 214 p.
  15. *Marthinez A.* Es viable económica y tecnológicamente una España 100% renovable para 2050? URL: <http://desenchufados.net/es-viable-economica-y-tecnologicamente-una-espana-100-renovable-para-2050/> (accessed date: 10.04.2014).
  16. *Montes M., Moreno R.* La eficiencia energética en la industria española y las energías renovables // *Economía industrial*, 2005, No 3, pp. 143–163.
  17. *Bechberger M.* Macroeconomic Impact of Renewable Energies in Spain / Hannover Messe 2013 presentation. URL: [http://www.bee-ev.de/\\_downloads/im-Dialog/HannoverMesse/2013/20130411\\_ForumEE-HMI\\_Vortrag\\_Dr-Mischa-Bechberger\\_APPA.pdf](http://www.bee-ev.de/_downloads/im-Dialog/HannoverMesse/2013/20130411_ForumEE-HMI_Vortrag_Dr-Mischa-Bechberger_APPA.pdf) (accessed date: 10.04.2014).
  18. *Zaritskii B. E.* *Ekonomika FRG* [Economy of Germany]. M.: Magistr — Master, 2009, 239 p. (In Russ.)
  19. *Sedykh S. V.* Novaia energeticheskaia strategiiia FRG — New Energy Strategy of Germany // Vestnik Finansovogo universiteta — Bulletin of the Financial University, 2011, no. 1, pp. 61–66. (In Russ.)
  20. Spanish Energy Regulator's National Report to the European Commission, 2013. URL: [http://www.cnmc.es/Portals/0/Ficheros/Energia/Publicaciones\\_Anuales/Anuales\\_inf\\_europeo\\_2013.pdf](http://www.cnmc.es/Portals/0/Ficheros/Energia/Publicaciones_Anuales/Anuales_inf_europeo_2013.pdf) (accessed date: 10.04.2014).

УДК 336.717

# ДИНАМИКА И СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ И ДЕПОЗИТОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ В РЕСПУБЛИКЕ БОЛГАРИЯ

**ВЫТЕВ ЖЕЛЬО**

*доктор экономики, доцент кафедры финансов и кредита Хозяйственной академии им. Д.А. Ценова, г. Свищов, Республика Болгария*

**E-mail:** vatev@uni-svishtov.bg

## АННОТАЦИЯ

Банковские кредиты и депозиты обладают не только количественными характеристиками, они разнородны по своему составу. Проблема в том, что их динамика обуславливается противоречивыми внутренними структурными тенденциями. Особое внимание в статье уделяется банковской системе Республики Болгария – кредитам и депозитам граждан и домохозяйств. Предметом исследования является их динамика и структура. Основная цель заключается в том, чтобы установить, каким образом изменения во внутренних структурных компонентах банковских кредитов и депозитов влияют на их общую динамику на фоне неблагоприятных условий, генерированных хозяйственным кризисом в стране. В исследовании используются традиционные научные методы – структурный, сравнительный, динамический и коэффициентный анализ. Выводы базируются на информации Болгарского народного банка о состоянии банковского сектора в стране. Посредством анализа реальных эмпирических данных, взятых из болгарской банковской практики за 2005–2013 гг., могут быть очерчены внутренние структурные изменения: а) кредитов с точки зрения их предназначения, формы, валюты, срочности, размера и качества; б) депозитов в зависимости от их формы, валюты, срочности и размера. Результаты исследования могут использоваться для выявления потенциальных возможностей увеличения активности банков Болгарии как один из факторов более быстрого восстановления экономики после хозяйственного кризиса.

**Ключевые слова:** банки; банковские операции; кредиты; депозиты; хозяйственный кризис.

# BANKING LOANS AND HOUSEHOLD DEPOSITS IN THE REPUBLIC OF BULGARIA UNDER ECONOMIC CRISIS: DYNAMICS AND STRUCTURAL TRANSFORMATIONS

**ZHELYO VATEV**

*ScD (Economics), Associate Professor of the Chair „Finance and Credit“, the Tsenov Academy of Economics, Svishtov, the Republic of Bulgaria*

**E-mail:** vatev@uni-svishtov.bg

## ABSTRACT

Bank loans and deposits differ not only in quantitative characteristics but also in the content. Their dynamics is determined by contradictory internal structural trends. The work focuses on the loans and deposits of individuals and households in the banking system of the Republic of Bulgaria. The subject of the study is the dynamics and structure of loans and deposits. The main purpose is to study how the changes in internal structural components of the bank loans and deposits affect the overall dynamics under unfavourable economic conditions in the country. The study uses traditional scientific methods: structural, comparative, dynamic and ratio analyses. Conclusions are based on the information of the Bulgarian National Bank on the state of the banking sector in the country. The analysis of real empirical data taken from the Bulgarian banking practices for 2005–2013 years made it possible to define internal structural transformations as follows: a) loans in terms of their purpose, form, currency, maturity, size and quality; b) deposits depending on their shape, currency, maturity and size. The results can be used to identify potential opportunities to increase the activity of banks in Bulgaria as one of the factors contributing to the quick recovery from the economic crisis.

**Keywords:** banks; banking operations; loans; deposits; economic crisis.

## 1. КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ И ДЕПОЗИТОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ В БОЛГАРИИ

Банковская система Республики Болгария до 2009 г. характеризовалась быстрыми темпами роста и слишком агрессивной политикой банков в стране. Благоприятные экономические условия явились предпосылкой увеличения почти всех ключевых индикаторов: активов, кредитов, депозитов, собственного капитала, прибыли (табл. 1)<sup>1</sup>. Сотрясения, порожденные финансовым кризисом, влияют очень негативно на их общую динамику. Стагнация банковской активности в кризисных условиях (после 2009 г.) является фактом. Все-таки банкам, даже в условиях постоянной турбулентности окружающей среды, удается сохранить финансовую устойчивость по отношению к таким ключевым индикаторам, какими являются адекватность капитала и ликвидность.

*Адекватность капитала (соотношение «собственный капитал банков/взвешенные по риску активы»), которую согласно действующим международным стандартам капитала за рассматриваемый период следует поддерживать на уровне минимум 8%, в среднем для болгарской банковской системы в последние годы в два раза выше (около 17%). Принимается, что коэффициент ликвидных активов (отношение «ликвидные активы/общая сумма обязательств по привлеченным средствам») находится на хорошем уровне при стоимостях свыше 20%, в то время как для банковского сектора страны он варьирует около 25%.*

*Источник: Банките в България — тримесечно издание на Българска народна банка. URL: <http://www.bnb.bg/ResearchAndPublications/PubPeriodical/PubPBanksInBulgaria/index.htm> (дата обращения: 20.07.2014).*

Кредитование и депозитная деятельность являются ключевыми для банков [2, с. 25]. Хозяйственный кризис в Болгарии накладывает свой отпечаток на их кредитную и депозитную

активность. Он порождает разнородные тенденции в развитии кредитов и депозитов домохозяйств<sup>2</sup>. Анализируемый период условно подразделяется на два этапа (рис. 1). В предкризисные годы (до 2009 г.) наблюдались схожие количественные изменения и однонаправленные тенденции в приросте кредитов и депозитов домохозяйств — они непрерывно увеличивались при заметно опережающем темпе роста кредитов. После 2009 г. кредитная активность банков уменьшилась. В результате этого кредитование домохозяйств начинает проявляться с отрицательным приростом. В то же время депозиты сохраняют свой восходящий темп роста. Рассмотрим более детально эти две тенденции.

В Болгарии до 2009 г. была относительно благоприятная экономическая обстановка и наблюдался серьезный хозяйственный рост. Это стало предпосылкой увеличения кредитов домохозяйствам. О росте кредитных обязательств населения перед банками свидетельствует тот факт, что в конце 2009 г. их размер достиг 28% по отношению к валовому внутреннему продукту страны, тогда как в 2003 г. он составлял едва 7%. В то же время еще в условиях экономического роста обозначается противоречие между усиливающимся стремлением к потреблению и инвестициям части домохозяйств, с одной стороны, и с другой — сравнительно невысокими доходами. Нереалистичными оказываются ожидания населения относительно темпов экономического роста страны в последующие годы.

Хозяйственный кризис (2008 г.) негативно отражается на процессах в банковском секторе. Кризисные условия ограничивают как активность кредитных институтов, так и потребительские запросы населения. Интерес граждан к потреблению и инвестициям уменьшается, возникает стремление сберечь. Количество кредитов домохозяйствам снижается, и в течение нескольких лет этот показатель отрицательный. При первых симптомах экономического кризиса кредитные институты ограничивают предоставление кредитов. С 2008 по 2013 г. финансирование находится в состоянии застоя,

<sup>1</sup> Все указанные данные в дальнейшем изложении представляют собой собственные вычисления автора на базе официальных финансовых отчетов банков Болгарии, опубликованных Болгарским народным банком. URL: <http://www.bnb.bg> (дата обращения: 20.07.2014).

<sup>2</sup> Категория «домохозяйства», кроме физических лиц, охватывает еще так называемые организации с нехозяйственной целью, обслуживающие домохозяйства (сообщества, профсоюзы, фонды, дома культуры, культурные и спортивные клубы, политические партии, церкви и религиозные общества).

Таблица 1

**Основные балансовые агрегаты банковского сектора Болгарии за 2005–2013 гг. (динамика и изменение по отношению к предыдущему году)**

Годы	Активы		Кредиты		Депозиты		Собственный капитал		Чистая прибыль	
	сумма, млн лв.	изменение, %	сумма, млн лв.	изменение, %	сумма, млн лв.	изменение, %	сумма, млн лв.	изменение, %	сумма, млн лв.	изменение, %
2005	32 850	+32	18 583	+32	25 412	+70	3 446	+26	584	+35
2006	42 194	+28	23 042	+24	33 188	+31	4 388	+27	807	+38
2007	59 089	+40	45 875	+99	46 747	+41	6 208	+41	1 143	+42
2008	69 560	+18	56 938	+24	53 043	+13	7 930	+28	1 386	+21
2009	70 184	+1	59 852	+5	53 062	+0	8 149	+3	780	-44
2010	73 724	+5	61 508	+3	56 122	+6	10 032	+23	616	-20
2011	76 811	+4	64 352	+5	58 951	+5	10 448	+4	586	-6
2012	82 415	+7	64 725	+1	62 655	+6	10 850	+4	566	-3
2013	85 746	+4	68 114	+4	66 029	+4	11 164	+4	584	+4

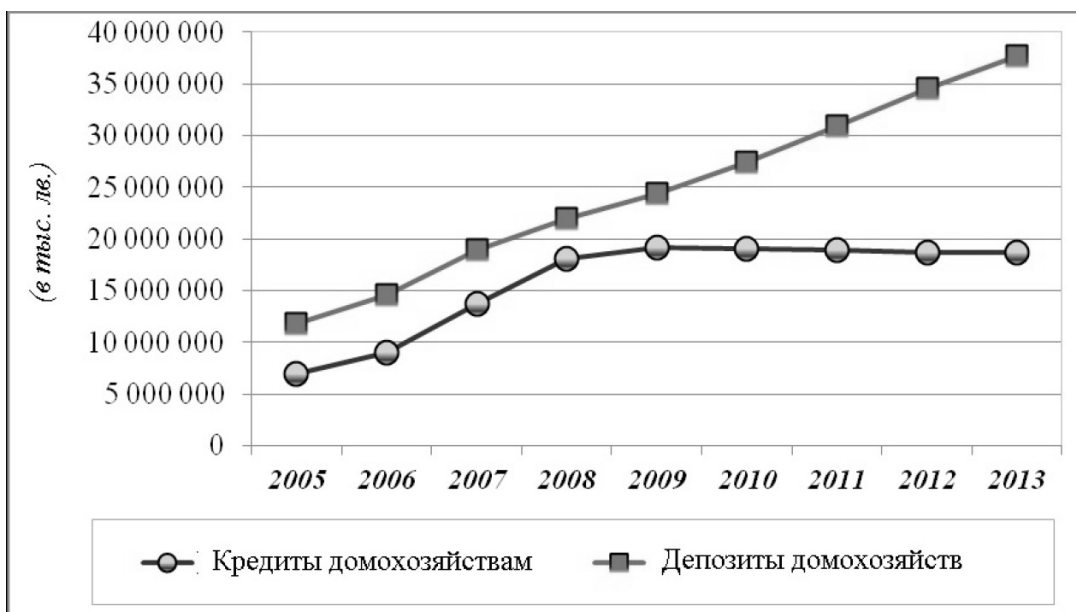


Рис 1. Динамика банковских кредитов и депозитов домохозяйств в Болгарии за 2005–2013 гг.

кредиты остаются почти неизменной величиной. В конце 2013 г. их размер сокращается до 23,9% по отношению к валовому внутреннему продукту страны. Эти изменения произошли в результате заниженной кредитной активности болгарских банков. Она объясняется значительными финансовыми проблемами экономических субъектов в кризисные годы, а также ненадежной экономической ситуацией, нарастающей безработицей, низкими и непостоянными

доходами и т.д. В целом стагнация банковского кредитования оказывается серьезной проблемой для нормального функционирования болгарской банковской системы и препятствует обеспечению более быстрого экономического роста. Разумеется, существует потенциал, использование которого могло бы подтолкнуть банки к активизации кредитования в будущем — накопленная ими ликвидность, наличие достаточной ресурсной базы, неблагоприятное занижение



процентных доходов из-за свернутого кредитования, постепенное улучшение качества кредитов и т.д.

Что касается *депозитов домохозяйств*, данные показывают устойчивый прирост за анализируемый период. Они являются основным стабилизирующим фактором депозитной базы банков в Болгарии. С 2005 по 2013 г. их размер увеличивается более чем в три раза — с 11,7 млрд лв. в конце 2007 г. до 37,7 млрд лв. в конце 2013 г. Их доля в общей сумме депозитов в банковской системе тоже растет — с 46% в 2005 г. до 57% в 2013 г. Прирост депозитов физических лиц в условиях кризиса объясняется различными по характеру причинами. Ненадежность и негативные ожидания подталкивают домохозяйства проявлять большую предосторожность, а все это приводит к стремлению экономить. Кроме того, закрытие многих малых предприятий или отсутствие инвестиционной перспективы вынуждает владельцев изымать деньги из бизнеса, предпочитая вкладывать их в банки, но уже в качестве индивидуальных клиентов. К этому можно прибавить и приток сбережений из-за границы. Таким образом, депозиты домохозяйств становятся ключевым фактором генерирования финансового ресурса для банков. Этот вывод подтверждается и тем фактом, что за анализируемый период депозиты клиентов фирм подвержены колебаниям, а депозиты кредитных институтов в кризисных условиях существенно уменьшаются в результате изъятия ресурса из местных дочерних банков и его вложения в материнские компании вне страны. Не случайно в кризисные 2009 и 2010 гг. конкуренция на рынке депозитов в секторе розничного банкинга и переливание депозитов из одного банка в другой в поиске более выгодных условий (так называемый «депозитный туризм») приобретают впечатляющие масштабы.

Анализ зависимости между кредитной и депозитной активностью банков показывает, что сегмент граждан и домохозяйств является «нетто-донором» ресурсов для банковской системы. Это видно из соотношения кредитов/депозитов, известного как кредитно-депозитный коэффициент [3, с. 453]. Для сектора домохозяйств в последние годы оно имеет низкие стоимости (гораздо ниже 100%). Иными словами, физические

лица вносят больше депозитов в банковскую систему, нежели пользуются ее кредитами. За 2013 г. для физических лиц зависимость (кредиты/депозиты) составляет 49,5% (18684/37699 млн лв.), т.е. население вкладывает почти в 2 раза больше денег в виде депозитов, чем получает в качестве кредитов. Наоборот, клиенты фирм являются «нетто-потребителями» депозитов — используемые ими кредиты превышают их депозиты в банках (за 2013 г. 35135 млн лв. по сравнению с 15449 млн лв., т.е. кредитно-депозитный коэффициент составляет 227%). Очевидно, что источником значительной части кредитов, выданных юридическим лицам, являются депозиты, размещенные физическими лицами.

Разнонаправленные тенденции в развитии кредитов и депозитов домохозяйств порождают проблему с доходностью банков. С одной стороны, заниженная активность при кредитовании приводит к «таянию» доходов от процентов по кредитам домохозяйств — только за период 2009–2013 гг. они уменьшились на 12,6% (с 1915771 тыс. лв. в 2009 г. до 1674120 тыс. лв. в 2013 г.). С другой стороны, за тот же период учитывается увеличение на 23,6% расходов банков на проценты по обслуживанию их депозитов (с 1107827 тыс. лв. в 2009 г. до 1369458 тыс. лв. в 2013 г.). Естественным результатом этого закрытия доходно-расходной части является уменьшение чистого процентного дохода, генерируемого кредитными и депозитными операциями, связанными с обслуживанием домохозяйств. За период 2009–2013 гг. он снижается почти в 3 раза (с 807944 тыс. лв. в 2008 г. до 304662 тыс. лв. в 2013 г.). Логично возникает следующий вопрос: сопровождаются ли обозначенные общие закономерности в развитии депозитов и кредитов домохозяйствам определенными внутренними структурными изменениями или изменения являются только количественными, но не структурными? В дальнейшем изложении внимание акцентируется именно на структурных изменениях банковских депозитов и кредитов домохозяйствам.

## 2. СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ БАНКОВСКИХ ДЕПОЗИТОВ ДОМОХОЗЯЙСТВ

Изменения в структуре банковских депозитов домохозяйств [1] можно искать в зависимости

**Структурные изменения депозитов домохозяйств в зависимости от их формы**

Годы	Бессрочные депозиты		Срочные депозиты		Сберегательные депозиты		Всего, тыс. лв.
	сумма, тыс. лв.	%	сумма, тыс. лв.	%	сумма, тыс. лв.	%	
2005	2 163 715	18,4	7 280 215	62,0	2 290 725	19,5	11 734 655
2006	2 858 421	19,6	8 992 058	61,6	2 740 111	18,8	14 590 590
2007	3 711 992	19,7	11 655 375	61,8	3 495 792	18,5	18 863 159
2008	3 424 133	15,6	14 156 792	64,5	4 375 471	19,9	21 956 396
2009	3 058 708	12,6	17 260 606	70,9	4 020 256	16,5	24 339 570
2010	3 325 970	12,2	19 639 960	71,8	4 378 715	16,0	27 344 645
2011	3 732 324	12,1	21 870 822	70,8	5 284 156	17,1	30 887 302
2012	4 343 483	12,6	23 550 328	68,3	6 608 716	19,2	34 502 527
2013	5 544 331	14,7	21 279 102	56,4	10 875 842	28,8	37 699 275

от формы депозитов; их срочности, валюты, размера депозитов и т.д.

С точки зрения формы депозитов домохозяйств они существуют в трех разновидностях: депозиты овернайт (бессрочные депозиты), депозиты с оговоренным сроком погашения (срочные депозиты) и депозиты, использование которых оговорено после уведомления (близкие к представлению о сберегательных депозитах). Их значимость для банковской активности неодинакова и непостоянна (табл. 2).

Более половины депозитов физических лиц составляют срочные депозиты. В кризисный период 2009–2011 гг. на них приходится самая большая доля (около 70%).

Хозяйственный кризис неблагоприятно отражается на динамике бессрочных депозитов. За 2005–2013 гг., несмотря на то что в абсолютной сумме они показывают некоторое колебание, их удельный вес снижается с 18,4% в 2005 г. до 14,7% в 2013 г. Ухудшившаяся экономическая обстановка оказывает негативное влияние на ликвидность хозяйствующих субъектов. Это отражается на состоянии средств по их расчетным счетам в банках. Что касается доли сберегательных депозитов, она относительно постоянна. В последние годы, однако, к ним значительно повышается интерес. В 2013 г. по сравнению с 2012 г. они возрастают почти на 10%. Вероятно, часть срочных депозитов трансформируется в сберегательные.

Одно из логичных объяснений относительно предпочтений домохозяйств сберегательным депозитам по сравнению со срочными — это введение в Болгарии с начала 2013 г. налогообложения доходов с процентов, которое касается срочных, а не сберегательных депозитов.

Структурные изменения, наблюдаемые при формах банковских депозитов, сопровождаются изменениями в их срочной структуре (табл. 3). Это наиболее ярко проявляется при депозитах с оговоренной датой погашения (срочных депозитах).

Анализ показывает, что срочность депозитов домохозяйств в Болгарии увеличивается. Уменьшается доля краткосрочных одномесечных и трехмесячных депозитов. В конце 2005 г. одномесечные срочные депозиты имели наибольший удельный вес — 23,4% (в абсолютном выражении 2685 млн лв.), в то время как в 2013 г. — едва 4,2% (1547 млн лв.). Одновременно увеличивается количество шестимесечных и годовых срочных депозитов. Наблюдается также рост, хотя и незначительный, долгосрочных депозитов с датой погашения в срок до и более 1 года. Эти тенденции можно объяснить различными причинами. Месечные и трехмесячные депозиты часто возникают в результате кратковременных несоответствий между входящими и выходящими денежными потоками домохозяйств, положительная разница между которыми оседает

Таблица 3

## Изменения в срочной структуре депозитов домохозяйств

Годы	Срочные депозиты с оговоренной датой погашения						Бессрочные депозиты, %	Сберегательные депозиты, %
	до 1 мес., %	до 3 мес., %	до 6 мес., %	до 1 года, %	до 2 лет %	свыше 2 лет, %		
2005	23,4	8,5	8,8	16,3	1,1	3,6	18,7	19,6
2006	21,5	8,2	8,2	17,5	1,5	4,5	19,8	18,8
2007	20,7	10,8	7,9	16,4	1,4	4,4	19,9	18,6
2008	15,4	15,6	10,2	17,5	1,3	4,0	15,8	20,1
2009	10,0	20,8	14,4	22,0	0,8	2,6	12,7	16,6
2010	8,5	13,2	18,1	25,6	4,0	2,2	12,2	16,1
2011	6,4	9,0	18,2	30,3	4,5	2,2	12,2	17,3
2012	5,1	7,6	15,9	32,3	4,1	2,8	12,7	19,4
2013	4,2	5,6	11,8	26,6	4,6	3,2	14,9	29,2

Таблица 4

## Структурные изменения банковских депозитов домохозяйств в зависимости от их размера, %

Годы	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Стоимость, тыс. лв.</b>									
До 1000	7,6	6,8	5,7	5,1	4,4	3,8	3,4	3,0	2,8
От 1000 до 5000	22,9	20,5	17,9	17,2	16,0	14,6	13,7	12,5	11,6
От 5000 до 50 000	51,7	49,7	48,0	50,5	51,2	51,0	50,5	49,4	48,0
Свыше 50 000	17,8	22,9	28,4	27,2	28,3	30,5	32,3	35,1	37,6
<b>Число, тыс. лв.</b>									
До 1000	82,0	81,7	80,8	80,2	79,4	77,7	76,3	75,1	73,1
От 1000 до 5000	12,4	12,4	12,7	12,8	12,8	13,4	13,9	14,1	15,0
От 5000 до 50 000	5,4	5,7	6,1	6,7	7,4	8,4	9,2	9,9	10,9
Свыше 50 000	0,2	0,2	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,8	1,0

на короткое время в банковской системе. Не лишено смысла допущение, что в условиях кризиса «приливы» денег к ним наблюдаются реже, а «отливы» — все чаще, в результате чего положительные «кассовые разрывы» сужаются. В конечном счете уменьшаются возможности вложения краткосрочных месячных и трехмесячных депозитов в банки. Этот вывод подтверждается и динамикой бессрочных депозитов. При них также наблюдается снижение в относительном

выражении — с 18,7% в 2005 г. до 14,9% в 2013 г. Считаем, что прирост среднесрочных шестимесячных и годовых депозитов в значительной степени обусловлен отложенным потреблением физических лиц. Независимо от того, что на долгосрочные депозиты с оговоренной датой погашения, срок действия которых более 1 и 2 лет, приходится незначительная доля в банковской системе, при них наблюдается относительное увеличение. Можно предполагать, что это

**Изменения в валютной структуре  
банковских депозитов домохозяйств**

Год	Валюта	Сумма, тыс. лв.	Удельный вес, %
2005	Лев	5 369 290	45,8
	Евро	3 607 712	30,7
	Другая	2 757 653	23,5
2006	Лев	6 495 367	44,5
	Евро	5 658 739	38,8
	Другая	2 436 484	16,7
2007	Лев	8 143 139	43,2
	Евро	8 561 734	45,4
	Другая	2 158 286	11,4
2008	Лев	9 669 340	44,0
	Евро	10 152 181	46,2
	Другая	2 134 874	9,7
2009	Лев	10 749 052	44,2
	Евро	11 455 043	47,1
	Другая	2 135 475	8,8
2010	Лев	12 823 119	46,9
	Евро	12 134 513	44,4
	Другая	2 387 013	8,7
2011	Лев	15 549 696	50,3
	Евро	12 679 646	41,1
	Другая	2 657 960	8,6
2012	Лев	18 891 515	54,8
	Евро	12 799 980	37,1
	Другая	2 811 032	8,1
2013	Лев	20 767 566	55,1
	Евро	13 957 148	37,0
	Другая	2 974 561	7,9

депозиты большего размера, которые рассматриваются их владельцами как сравнительно выгодная и не особенно рискованная инвестиция. Тем более что в условиях экономической нестабильности и отсутствия инвестиционной перспективы высокодоходные депозиты считаются некоторыми экономическими субъектами хорошей инвестиционной альтернативой. Часть прироста долгосрочных депозитов, вероятно, обусловлена отложенными инвестициями. Кроме того, погоня за более высокими процентными ставками дополнительно стимулирует вкладчиков трансформировать часть своих депозитов из краткосрочных в более долгосрочные.

Интересные выводы можно сделать после анализа структурных изменений банковских депозитов домохозяйств с точки зрения их размера. С этой целью распределяем их в четыре группы: до 1000 лв., до 5000 лв., до 50000 лв. и свыше 50000 лв. Анализ проводится в двух взаимосвязанных направлениях: с одной стороны, внимание акцентируется на числе депозитов, которые попадают в соответствующие группы, а с другой — на оценке стоимости депозитов в каждой из них (табл. 4).

Интересно проследить, какие депозиты в зависимости от их размера — небольшие или крупные — поддерживают их общий рост. В конце 2013 г. более 70% числа депозитов домохозяйств в банковской системе страны составляли до 1000 лв. Одновременно эти лица владели менее 3% общей их суммы. Этот факт показывает, что среднестатистический болгарский гражданин не держит крупных депозитов в банках. Более того, небольшие депозиты (до 1000 лв.) практически не играют главенствующей роли в общем приросте депозитов населения, а скорее всего, наоборот, — в условиях кризиса непрерывно уменьшается их стоимость (с 1 114 400 тыс. лв. в конце 2008 г. до 1 052 079 тыс. лв. в конце 2013 г.), количество (с 10 155 314 в конце 2008 г. до 8 719 219 в конце 2013 г.) и удельный вес (с 80,2% в конце 2008 г. до 73,1% в конце 2013 г.). Вероятно, обнищание немалой части населения во время кризиса приводит к закрытию некоторых из них. С другой стороны, ситуация двойственная — в 2013 г. едва 1% числа депозитов в размере свыше 50000 лв. формирует 37,6% их общей стоимости. В самом деле, депозиты домохозяйств в банковской системе в последние годы

увеличиваются благодаря более узкому кругу физических лиц, имеющих депозиты большего размера. Стоимость депозитов, варьирующих между 5000 и 50000 лв., возрастает с 6 062 785 тыс. лв. в 2005 г. до 18 079 179 тыс. лв. в 2013 г., а их количество увеличивается с 505 184 в 2005 г. до 1 301 231 в 2012 г. Аналогичным образом

**Динамика и структурные изменения кредитов домохозяйствам в зависимости от их предназначения (за исключением овердрафта)**

Годы	Потребительские кредиты			Жилищные кредиты			Другие кредиты			Всего, тыс. лв.
	сумма, тыс. лв.	удельный вес, %	изменение по отношению к предыдущему году (+/-), %	сумма, тыс. лв.	удельный вес, %	изменение по отношению к предыдущему году (+/-), %	сумма, тыс. лв.	удельный вес, %	изменение по отношению к предыдущему году (+/-), %	
2005	3 736 920	58,4	–	1 967 250	30,8	–	692 798	10,8	–	6 396 968
2006	3 971 363	48,3	+6,3	3 419 840	41,6	+73,8	831 514	10,1	+20,0	8 222 717
2007	5 811 663	46,7	+46,3	5 609 873	45,1	+64,0	1 030 995	8,3	+24,0	12 452 531
2008	7 268 482	45,1	+25,1	7 744 293	48,1	+38,0	1 091 409	6,8	+5,9	16 104 184
2009	7 772 572	45,4	+6,9	8 393 558	49,0	+8,4	9 56 775	5,6	–12,3	17 122 905
2010	7 554 293	44,0	–2,8	8 709 376	50,7	+3,8	909 275	5,3	–5,0	17 172 944
2011	7 438 396	43,1	–1,5	8 872 851	51,4	+1,9	948 609	5,5	+4,3	17 259 856
2012	7 268 882	42,4	–2,3	8 941 888	52,2	+0,8	934 208	5,4	–1,5	17 144 978
2013	7 428 080	43,3	+2,2	8 830 518	51,5	–1,2	877 950	5,1	–6,0	17 136 548

депозиты домохозяйств, размер которых превышает 50 000 лв., увеличиваются с 2 094 234 тыс. лв. в 2005 г. до 14 178 249 тыс. лв. в 2013 г., соответственно их количество — с 17 071 в 2005 г. до 117 209 в 2013 г.

Интерес вызывает исследование изменений в валютной структуре депозитов. После первых индикаторов кризиса замечается тенденция валютного роста за счет левого компонента депозитов домохозяйств. Начинает ощущаться подрыв доверия к болгарскому леву (табл. 5). Больше предпочтений у депозитов в иностранной валюте. Среди них преобладают депозиты в евро<sup>3</sup>. Данная ситуация наблюдалась в основном в 2009 г., в конце которого депозиты домохозяйств в левах составляли 44,2% (10,7 млрд лв.), а в евро достигали 47,1% (11,4 млрд лв.), остальные 8,8% (2,1 млрд лв.) — в других валютах.

Усиление непредсказуемости заставляет часть вкладчиков стремиться к большей

надежности, нежели к более высокой доходности. В последующие годы проявляется обратная тенденция. Анализируя данные 2013 г., устанавливаем, что более половины всех депозитов хранятся в левах (55,1% или 20,7 млрд лв.), активы в евро составляют 37,0% (13,9 млрд лв.). Это объясняется возрастающим доверием общества к устойчивости банковской системы. Следует учесть и тот факт, что большинство банков в стране поддерживают более высокий уровень процентных ставок депозитов в левах, чем валютных.

Интересно исследовать, каким образом обозначенные структурные изменения депозитов домохозяйств корреспондируют с соответствующими структурными изменениями банковских кредитов домохозяйствам.

### 3. СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ БАНКОВСКИХ КРЕДИТОВ ДОМОХОЗЯЙСТВАМ

Исследование изменений в структуре банковских кредитов домохозяйствам [1] осуществляется в зависимости от их *предназначения; формы предоставления; срочности кредитов; их размера; валюты; качества кредитов* и т.д.

<sup>3</sup> Евро — самая предпочитаемая иностранная валюта в Болгарии благодаря тому обстоятельству, что с 1997 г. в стране введена система валютного коридора (денежного совета), при котором курс болгарского лева зафиксирован по отношению к евро в соотношении 1 евро = 1,95583 лева.

**Динамика и структурные изменения кредитов домохозяйствам в зависимости от способа предоставления**

Годы	Стандартные кредиты		Кредиты овердрафт		Всего, тыс. лв.
	сумма, тыс. лв.	удельный вес, %	сумма, тыс. лв.	удельный вес, %	
2005	6 396 968	92,3	530 866	7,7	6 927 834
2006	8 222 717	90,9	821 844	9,1	9 044 561
2007	12 452 531	90,4	1 316 514	9,6	13 769 045
2008	16 104 184	89,0	1 987 310	11,0	18 091 494
2009	17 122 905	89,5	2 015 873	10,5	19 138 778
2010	17 172 944	90,5	1 810 939	9,5	18 983 883
2011	17 259 856	91,3	1 639 615	8,7	18 899 471
2012	17 144 978	91,6	1 570 417	8,4	18 715 395
2013	17 136 548	91,7	1 548 358	8,3	18 684 906

В зависимости от *целей, в которых используются*, кредиты домохозяйствам (за исключением кредитов овердрафт) формируются из трех основных категорий: *кредиты на текущее потребление* (предоставленные на покупку товаров и услуг, употребляемых лично домохозяйствами), *жилищные кредиты* (используемые с целью инвестирования в жилье) и *другие кредиты* (на обучение, лечение, а также кредиты неторговых организаций, обслуживающих домохозяйства).

В количественном аспекте к трем категориям относится вывод, сделанный в отношении общей динамики кредитов домохозяйствам в целом — серьезный рост до 2008 г. и символический или отрицательный прирост потом (табл. б). Из-за ухудшившихся условий после 2008 г. уменьшается склонность домохозяйств к использованию потребительских и жилищных кредитов. Увеличивается вероятность невозможности обслуживания кредитов в результате снижения доходов или риска безработицы. Пессимистичные ожидания населения и банков, в свою очередь, реагируют на застой кредитования домохозяйств.

В структурном отношении тенденции противоречивы и выражают внутреннее реструктурирование потребительских и жилищных кредитов. В начале анализируемого периода (2005 г.) на потребительские кредиты в стране

приходится самая большая доля — 58,4% (в абсолютной сумме 3 736 920 тыс. лв.) по сравнению с 30,8% (1 967 250 тыс. лв.) на жилищные кредиты, к которым проявляется более слабый интерес. На конец 2013 г. ситуация изменяется — жилищные кредиты преобладают (51,5% или 8 830 518 тыс. лв.) над потребительскими кредитами, которые составляют 43,3% (7 428 080 тыс. лв.). Экспансия жилищного кредитования самая впечатляющая в 2006 г. (прирост на 73,8% по отношению к 2005 г.) и в 2007 г. (прирост на 64,0% по отношению к 2006 г.). Эта тенденция поддерживается бумом строительства в соответствующие годы, которая усиливается глубоко укорененным у болгар стремлением к обладанию собственным домом. Жилищное кредитование постепенно превращается в ведущий сегмент банковского розничного кредитного рынка. Даже после 2009 г., на фоне уменьшенной активности при потребительском кредитовании, жилищное кредитование регистрирует рост, хотя и символический. Наблюдаемое легкое оживление при потребительском кредитовании в 2013 г., вероятно, возникает в результате необходимости использования средств на медицинские услуги, оплату коммунальных услуг, погашение бюджетных обязательств и т.д.

В зависимости от *формы предоставления* кредиты домохозяйствам подразделяются на овердрафт и отличные от овердрафта. Анализ

**Распределение кредитов домохозяйствам по срокам  
(за исключением кредитов овердрафт)**

Годы	Сумма, тыс. лв.			Удельный вес, %		
	до 1 года	от 1 года до 5 лет	свыше 5 лет	до 1 года	от 1 года до 5 лет	свыше 5 лет
<b>Потребительские кредиты</b>						
2005	31 275	1 843 649	1 861 996	0,8	49,3	49,8
2006	48 571	1 541 691	2 381 101	1,2	38,8	59,9
2007	34 875	1 511 327	4 265 461	0,6	26,0	73,4
2008	27 142	1 478 932	5 762 408	0,4	20,3	79,3
2009	23 530	1 302 949	6 446 093	0,3	16,8	82,9
2010	25 002	1 126 292	6 402 999	0,3	14,9	84,8
2011	27 537	1 082 754	6 328 105	0,4	14,6	85,1
2012	45 066	1 103 483	6 120 333	0,6	15,2	84,2
2013	48 324	1 159 475	6 220 281	0,7	15,6	83,7
<b>Жилищные кредиты</b>						
2005	3 414	66 742	1 897 094	0,2	3,4	96,4
2006	2 460	96 661	3 320 719	0,1	2,8	97,1
2007	6 127	123 672	5 480 074	0,1	2,2	97,7
2008	5 035	118 705	7 620 553	0,1	1,5	98,4
2009	6 709	99 496	8 287 353	0,1	1,2	98,7
2010	6 927	111 721	8 590 728	0,1	1,3	98,6
2011	14 227	120 844	8 737 780	0,2	1,4	98,5
2012	17 762	109 576	8 814 550	0,2	1,2	98,6
2013	9 069	75 223	8 746 226	0,1	0,9	99,0
<b>Другие кредиты</b>						
2005	136 146	418 610	138 042	19,7	60,4	19,9
2006	137 425	462 393	231 696	16,5	55,6	27,9
2007	151 392	552 949	326 654	14,7	53,6	31,7
2008	131 168	511 298	448 943	12,0	46,8	41,1
2009	88 731	374 140	493 904	9,3	39,1	51,6
2010	75 271	318 794	515 210	8,3	35,1	56,7
2011	51 171	339 723	557 715	5,4	35,8	58,8
2012	43 763	320 442	570 003	4,7	34,3	61,0
2013	31 800	289 888	556 262	3,6	33,0	63,4

**Структурные изменения банковских кредитов домохозяйствам  
в зависимости от их размера, %**

Годы	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Стоимость, лв.</b>									
До 5000	28,0	23,3	17,2	14,7	14,5	13,6	12,9	12,9	12,6
До 50 000	48,6	46,4	47,6	45,9	45,8	45,1	45,4	45,0	46,1
До 100 000	11,5	14,9	15,7	16,2	16,8	17,9	18,2	18,8	19,0
До 500 000	10,4	14,0	17,2	20,4	20,2	20,8	20,6	20,4	19,9
Свыше 500 000	1,5	1,5	2,3	2,8	2,7	2,6	2,8	3,0	2,3
<b>Число, лв.</b>									
До 5000	85,1	83,3	79,2	76,8	75,2	73,7	73,2	74,9	75,3
До 50 000	14,1	15,4	19,0	21,0	22,4	23,5	23,9	22,2	21,8
До 100 000	0,6	0,9	1,2	1,4	1,6	1,8	1,9	1,9	1,9
До 500 000	0,2	0,4	0,5	0,7	0,8	0,9	0,9	0,9	0,8
Свыше 500 000	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

показывает, что согласно этому критерию существенные структурные изменения кредитов домохозяйствам не наблюдаются (табл. 7). Стандартные потребительские и жилищные кредиты остаются традиционной формой их предоставления с преобладающим удельным весом около и более 90%. Кредиты овердрафт медленно набирают популярность в болгарской практике и занимают сравнительно небольшую относительно постоянную долю — около 10%.

Распределение кредитов по срокам представлено в зависимости от их первоначальной даты погашения, т.е. согласно первоначально оговоренным сроком: до 1 года, от 1 года до 5 лет и свыше 5 лет (табл. 8). Анализ показывает, что срочность банковских кредитов домохозяйствам в Болгарии увеличивается. Уменьшается доля краткосрочных кредитов с датой погашения в срок до 1 года — с 2,7% (170 835 тыс. лв.) в 2005 г. до 0,5% (89 193 тыс. лв.) в 2013 г. и среднесрочных кредитов с датой погашения в срок от 1 года до 5 лет — с 36,4% (2 329 001 тыс. лв.) в 2005 г. до 8,9% (1 524 586 тыс. лв.) в 2013 г. За счет этого увеличиваются долгосрочные кредиты — с 60,9% в 2005 г. (3 897 132 тыс. лв.) до 90,6% (15 522 769 тыс. лв.) в 2013 г. Эти тенденции, типичные как для жилищных, так и для потребительских кредитов, можно объяснить различными причинами. Они логично соотносятся с более быстрым темпом

прироста жилищных кредитов по отношению к потребительским, имея в виду то, что первые поначалу имеют более долгосрочный характер. Кроме того, увеличивается и размер кредитов. Одновременно факт роста доли долгосрочных потребительских кредитов (с 49,8% в 2005 г. до 83,7% в 2013 г.) показывает, что в этом направлении влияние оказывает ухудшение экономической среды после 2008 г. Более продолжительный **срок займов является своеобразной превентивной мерой защиты домохозяйств от возможного будущего снижения их доходов в условиях кризиса.** Долгосрочные займы, независимо от того, что они дороже, обладают тем преимуществом, что обеспечивают меньший месячный погасительный взнос. Это позволяет обслуживать кредиты более спокойно, даже при уменьшении доходов в кризисный период. Увеличение сроков кредитов является также следствием роста срочных банковских депозитов (см. табл. 3). Располагая более долгосрочным ресурсом, возможности банков для предоставления более долгосрочных кредитов возрастают.

Интересные выводы можно сделать относительно характера изменений кредитов домохозяйствам, если проследить *структурные изменения банковских кредитов с точки зрения их размера* (табл. 9). В целях исследования группируем их на 5 категорий: до 5000 лв.; до 50 000; до 100 000; до 500 000 и свыше 500 000 лв.



## Изменения валютной структуры кредитов домохозяйствам, %

Годы	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>Потребительские кредиты</b>									
В левах	95,8	94,0	94,8	87,5	85,4	81,8	77,0	74,5	76,2
В евро	4,0	5,1	4,7	11,9	14,1	17,7	22,5	25,0	23,4
В другой валюте	0,2	0,8	0,5	0,6	0,5	0,6	0,5	0,5	0,5
<b>Жилищные кредиты</b>									
В левах	66,6	65,3	62,7	51,3	48,8	45,1	42,1	41,4	44,2
В евро	32,4	34,0	36,7	47,1	49,8	53,3	56,4	57,2	54,4
В другой валюте	1,0	0,8	0,6	1,5	1,4	1,6	1,5	1,4	1,4
<b>Кредиты овердрафт</b>									
В левах	92,5	92,3	90,4	86,5	87,6	87,1	87,4	87,4	87,8
В евро	7,1	7,5	9,4	13,4	12,2	12,5	12,2	12,2	11,8
В другой валюте	0,4	0,2	0,2	0,1	0,2	0,4	0,4	0,4	0,4
<b>Другие</b>									
В левах	69,1	72,0	76,6	68,3	63,5	57,9	54,0	55,8	62,7
В евро	30,5	27,6	23,0	31,4	36,0	42,0	45,8	44,0	36,5
В другой валюте	0,4	0,4	0,4	0,3	0,5	0,2	0,2	0,2	0,8

Объектом внимания является *число* кредитов, которые попадают в эти группы, и *стоимость* кредитов в каждой из них. В целом общее число банковских кредитов домохозяйствам в условиях кризиса уменьшается (с 2 890 827 — декабрь 2008 г., до 2 529 462 — декабрь 2011 г.). В структурном отношении наблюдаются две, на первый взгляд противоречивые тенденции. С одной стороны, самая большая доля в отношении их числа приходится на небольшие кредиты, это объяснимо на фоне низких доходов населения в стране. Ухудшившееся финансовое состояние домохозяйств в Болгарии приводит к тому, что для некоторых из них обслуживание кредитов размером свыше 50 000 лв. является проблематичным. С другой стороны, все-таки доля небольших кредитов (как числа и как суммы) постепенно снижается за счет увеличения кредитов более значительных размеров. В самом деле, увеличение размера кредитов неслучайно — оно соотносится с тем фактом, что срочность кредитов домохозяйствам увеличивается (см. табл. 8), а, кроме этого,

жилищное кредитование фиксирует более высокий рост по сравнению с потребительским (см. табл. 6).

Кредиты домохозяйствам в зависимости от валютной структуры в Болгарии традиционно распределяются на три категории — в левах, в евро и в других иностранных валютах. Анализ их валютной структуры показывает тенденцию к увеличению удельного веса кредитов в евро за счет уменьшения компонента в левах (табл. 10). Вывод относится ко всем кредитным формам. Эту тенденцию можно объяснить следующим:

а) кредиты, предлагаемые в евро, отличаются более низкой процентной ставкой, что иногда делает их предпочтительными;

б) курс лева и евро в условиях валютного коридора зафиксирован;

в) оферты на покупки и продажи, особенно жилищ, в большинстве случаев предлагаются в евро.

Существуют серьезные *структурные изменения банковских кредитов домохозяйствам*

**Структура кредитов домохозяйствам в зависимости от их качества**

Годы	Кредиты, за исключением овердрафта, тыс. лв.	В том числе			
		регулярные кредиты, тыс. лв.	%	проблемные кредиты, тыс. лв.	%
2005	6 396 968	6 314 753	98,7	82 215	1,3
2006	8 222 717	7 964 317	96,9	258 400	3,1
2007	12 452 531	12 084 932	97,0	367 599	3,0
2008	16 104 184	15 523 229	96,4	580 955	3,6
2009	17 122 905	15 155 097	88,5	1 967 808	11,5
2010	17 172 944	14 356 275	83,6	2 816 669	16,4
2011	17 259 856	13 812 343	80,0	3 447 513	20,0
2012	17 144 978	13 828 079	80,7	3 316 899	19,3
2013	17 136 548	13 762 910	80,3	3 373 638	19,7

с точки зрения их качества (табл. 11). Доля проблемных кредитов<sup>4</sup>, начиная со сравнительно нормальных уровней в предкризисный период, в годы хозяйственного кризиса достигает тревожных стоимостей. В 2005 г. их удельный вес составляет 1,3% (в абсолютной сумме — 82 215 тыс. лв.). На конец 2013 г. они увеличиваются более чем в 40 раз и занимают 19,7% (в абсолютном выражении — 3 373 638 тыс. лв.). Становится ясно, что качество кредитов домохозяйствам значительно ухудшается, что существенно снижает прибыль кредитных институтов. Некоторые из предпосылок этой тенденции заложены в предкризисные годы кредитной экспансии — например, снижение требований при кредитовании. Таким образом, в число заемщиков попадают множество неблагонадежных кредитополучателей, которые становятся уязвимыми при финансовых затруднениях в экономике. Подтверждается правило, что плохие кредиты создаются в хорошие времена.

На основании проведенного исследования можно сделать вывод, что хозяйственный кризис в Болгарии оказывает существенное влияние на активность банков в стране. Негативное воздействие кризисных условий серьезно

отражается на динамике и структуре банковских кредитов и депозитов домохозяйств. В то же время анализ показывает наличие накопленного потенциала для возрастания активности банков как один из факторов более быстрого восстановления экономики после хозяйственного кризиса.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Роуз П.* Банковский менеджмент / пер. с англ. М.: Дело, 1997. 768 с.
2. *Синки Дж.* Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг/ пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 1018 с.
3. Управление деятельностью коммерческого банка / под ред. *О.И. Лаврушина*. М.: Юрист, 2005. 688 с.

#### REFERENCES

1. *Rouz P.* Bankovskii menedzhment [Banking Management]. Translated from English. М.: Delo — Business, 1997, 768 p. (In Russ.)
2. *Sinki Dzh.* Finansovyi menedzhment v kommercheskom banke i v industrii finansovykh uslug [Financial management in commercial banks and the financial services industry]. Translated from English. М.: Al'pina Biznes Buks — Alpina Business Books, 2007, 1018 p. (In Russ.)
3. *Upravlenie deiatel'nost'iu kommercheskogo banka* [Management of the commercial bank]. Ed. *O.I. Lavrushin*. М.: Iurist — Lawyer, 2005. 688 p. (In Russ.)

<sup>4</sup> «Проблемный кредит — это кредит, при котором у банка возникает сомнение в отношении его объекта, субъекта и обеспечения» [3, с. 456]. В банковской практике Болгарии к ним относятся так называемые плохие и реструктурированные кредиты. Плохими кредитами считаются те, которые просрочены более чем на 90 дней. Реструктурированные — это кредиты, которые подлежат дополнительному перерассмотрению между банками и соответствующими заемщиками из-за существующих затруднений относительно их нормального обслуживания.



# ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

УДК 51:330.101(045)

## О РОЛИ МАТЕМАТИКИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

**ГОНЧАРЕНКО ВАСИЛИЙ МИХАЙЛОВИЧ**

кандидат физико-математических наук, доцент кафедры «Прикладная математика», Финансовый университет, Москва, Россия

**E-mail:** VGoncharenko@fa.ru

**ДЕНЕЖКИНА ИРИНА ЕВГЕНЬЕВНА**

кандидат технических наук, доцент, заведующая кафедрой «Теория вероятностей и математическая статистика», Финансовый университет, Москва, Россия

**E-mail:** IDenezhkina@fa.ru

**ПОПОВ ВИКТОР ЮРЬЕВИЧ**

доктор физико-математических наук, профессор, заведующий кафедрой «Прикладная математика», руководитель департамента «Математика и информатика», Финансовый университет, Москва, Россия

**E-mail:** VJPopov@fa.ru

**ШАПОВАЛ АЛЕКСАНДР БОРИСОВИЧ**

доктор физико-математических наук, профессор кафедры «Прикладная математика», Финансовый университет, Москва, Россия

**E-mail:** AShapoval@fa.ru

### АННОТАЦИЯ

Среди многообразия инновационных процессов, происходящих в России в последние годы, одним из важнейших является реформа образования. Основным ее результатом предполагается соответствие российского образования международным стандартам. В частности, в экономике это обусловлено существенным влиянием математики на современную экономическую науку, что должно найти свое отражение в образовательном процессе и стандартах образования, которые сейчас разрабатывает Финансовый университет.

В статье предлагаются подходы к изменению существующего положения: при практически полном соответствии содержания экономического образования в российских и западных университетах имеется глубокий разрыв в изучении и применении количественных методов. Этот разрыв приводит к снижению конкурентоспособности российских выпускников.

В статье предлагаются подходы к изменению существующего положения, которые целесообразно учесть при разработке собственных образовательных стандартов.

**Ключевые слова:** стандарты образования; количественные методы; экономическая наука; преподавание экономических и математических дисциплин.

## THE ROLE OF MATHEMATICS IN MODERN ECONOMIC SCIENCES

**VASILY M. GONCHARENKO**

PhD (Math), Associate Professor of the Chair «Applied Mathematics», the Financial University, Moscow, Russia

**E-mail:** VGoncharenko@fa.ru

**IRINA YE. DENEZHKINA**

PhD (Engineering), Associate Professor, Head of the Department «Theory of Probability and Mathematical Statistics», the Financial University, Moscow, Russia

**E-mail:** IDenezhkina@fa.ru

**VICTOR YU. POPOV**

PhD (Physics & Math), Professor, Head of the Chair «Applied Mathematics», Head of the Department «Mathematics and Informatics», the Financial University, Moscow, Russia

**E-mail:** VJPopov@fa.ru

**ALEXANDER B. SHAPOVAL**

ScD (Physics & Math), Professor of the Chair «Applied Mathematics», the Financial University, Moscow, Russia

**E-mail:** AShapoval@fa.ru

**ABSTRACT**

Among a variety of innovative processes occurring in Russia in recent years, one of the most important is education reform. It is expected that upon the completion of the reform, Russian education system would meet the international standards of education and training. The fact that the role of mathematics in modern economics is increasing should be reflected in the educational process and the standards which are currently being developed by the Financial University. The paper suggests approaches to eliminate the existing discrepancy: with similar educational content in Russian and foreign universities, there is a deep gap in the study and application of quantitative methods. This gap leads to a decrease in the competitiveness of Russian graduates.

**Keywords:** educational standards; quantitative methods; economics; teaching of economic and mathematical disciplines.

**В** современной России многие отрасли экономики, сферы жизнедеятельности и органы управления находятся в состоянии реформирования. Среди всего многообразия инновационных процессов одним из важнейших является реформа образования, поскольку ее результаты обуславливают не только изменения в текущей деятельности высших учебных заведений, но и качество подготовки и знаний будущих профессионалов.

Одним из основных результатов реформы высшего образования в России является приведение его в соответствие международным стандартам. В связи с этим в сфере классического математического образования основной задачей является поддержка ведущего в мире статуса российских математических научных школ. Эта мысль — одна из ключевых в принятой Распоряжением Правительства РФ «Концепции развития математического образования в Российской Федерации» (декабрь 2013 г.). Нам представляется, что очень важным в этом документе является следующее положение: «Без высокого уровня математического образования

невозможны выполнение поставленной задачи по созданию инновационной экономики, реализация долгосрочных целей и задач социально-экономического развития Российской Федерации. Развитые страны и страны, совершающие в настоящее время технологический рывок, вкладывают существенные ресурсы в развитие математики и математического образования».

Отраженная в документе глубокая связь между высоким качеством математического образования и инновационным развитием экономики обусловлена существенным влиянием математики на современную экономическую науку. Математика в России находится сейчас в довольно сложном положении: на протяжении десятилетий экономика имела статус гуманитарной науки, и применение математических методов в ней рассматривалось скорее как исключение из правил. При этом научный потенциал любого высшего учебного заведения в современных условиях оценивается по качеству публикаций в известных научных журналах с высоким индексом цитирования. Если взглянуть на содержание ведущих мировых

журналов по экономике, таких как *Journal of Economic Theory*, *Econometrica*, *Journal of Industrial Economics* и многие другие, легко убедиться, что любая серьезная публикация в них возможна, если излагаемые исследования (в экономике) получены с применением серьезных математических методов. Поэтому столь актуальное сейчас вовлечение аспирантов, магистрантов, студентов старших курсов в научно-исследовательскую, практическую работу и публикация результатов исследований в журналах с высоким индексом цитирования возможны при условии:

- общей математической подготовки высокого уровня;
- владения навыками применения математических методов в экономике и финансах;
- умения обрабатывать (моделировать) данные с помощью современных компьютерных программ.

В работах [1] и [2] подробно изложены теоретические основы формирования математического компонента профессионального инструментария студента Финансового университета. В статье мы предлагаем подходы к практической реализации изложенных положений.

В настоящее время Финансовый университет получил уникальную возможность разрабатывать собственные стандарты образования. В них, несомненно, должны найти свое отражение задачи подготовки выпускника с высоким уровнем экономического образования, а это невозможно без достойного места в стандарте для принципов, сформулированных выше, когда математика и экономика в одном из ведущих университетов страны воспринимаются как единое целое.

Тем не менее у нас, сотрудников Финансового университета, ведущих преподавательскую, научную деятельность, вызывает искреннюю озабоченность недостаточная математическая составляющая базовых и прикладных экономических дисциплин, в первую очередь в бакалавриате по направлению «Экономика». Студенты воспринимают математику как отдельный предмет, никак не связанный с их будущей профессией.

Это происходит на фоне того, что применение математики в экономике становится воистину вездесущим. Сегодня написать достойную научную статью, тем более дипломную работу без применения математического аппарата невозможно.

Как сделать, чтобы экономика и математика воспринимались неделимо, и студенты, изучая на первом курсе азы высшей математики, воспринимали ее как одну из основ своего экономического образования? Ответ на этот вопрос можно найти, обратившись к стандартам экономического образования, разработанным в ведущих западных университетских научных центрах.

Авторы провели серьезный обзор программ дисциплин, методических пособий, учебников как по математическим, так и по экономическим дисциплинам.

В качестве примера обратимся к международным программам Лондонского университета, где разработчиком стандарта бакалавра экономики является один из лидеров экономического образования в мире — Лондонская школа экономики<sup>1</sup>. Как легко видеть, базовыми дисциплинами для будущих бакалавров экономики являются «Введение в экономику», «Математика-1», «Математика-2», «Статистика-1» и «Статистика-2». Анализ программ показывает, что математическим курсам практически полностью соответствуют наши дисциплины «Линейная алгебра» и «Математический анализ», которые читаются студентам Финансового университета на первом курсе, а статистические предметы («Статистика-1» и «Статистика-2») — дисциплине «Теория вероятностей и математическая статистика».

Исключительно интересной представляется дисциплина «Введение в экономику». Ясно, что это название может восприниматься очень широко, но анализ программы показывает, что ее можно было бы назвать «Введение в количественные методы в экономике». Эта дисциплина обязательна к изучению на первом курсе и изначально связывает в понимании студентов математику

<sup>1</sup> URL: <http://www.londoninternational.ac.uk/courses/undergraduate/lse/bsc-economics> (дата обращения: 17.05.2014).

и экономику в единое целое. К сожалению, в текущих рабочих планах университета подобная дисциплина отсутствует, хотя ее наличие решило бы проблемы «математики как неизбежного зла». Отметим, что для студентов Финансового университета, обучающихся по программам Лондонской школы экономики, «Введение в экономику» является, без преувеличения, одной из самых сложных дисциплин, и связано это с применением в ней математического инструментария. И, наоборот, главной сложностью экзамена по математике наши студенты-экономисты считают наличие в вопросах задач, связанных с экономикой. К сожалению, наши студенты-первокурсники, изучая математику в достаточном объеме и хорошо усваивая предмет, тем не менее не воспринимают ее как необходимый в экономике инструментарий. Для преодоления этого непонимания требуется большая работа и математиков, и экономистов.

Аналогичный вывод о востребованности математики как инструментария можно сделать при изучении программ следующих обязательных дисциплин: «Макроэкономика» (модели международной торговли, агрегированного спроса-предложения, неоклассическая модель роста Солоу–Свана); «Микроэкономика» (функции полезности и кривые безразличия, теория игр, финансовые потоки); «Корпоративные финансы» (модели финансового рынка, в частности CAPM, формула Блэка–Шоулза); «Финансовый менеджмент», «Инвестиционный менеджмент» (портфельный анализ, факторные модели, вычисления, связанные с облигациями) и т.д. Исключительно важным, на наш взгляд, является то, что единство экономической науки и математического инструментария должно быть известно будущему студенту. Так, в обзоре программы обучения бакалавриата экономического факультета Гарвардского университета будущий студент может прочитать следующее: «...экономика является наиболее количественной дисциплиной среди социальных наук. В экономической жизни количественные измерения вездесущи: цены, количества, доходы, расходы и т.д. Таким образом,

экономические курсы основаны на математическом инструментарии. Всем студентам необходимо иметь базовую подготовку по математическому анализу, прежде чем обучаться промежуточным курсам «Микроэкономика» и др. Тем, кто собирается обучаться в магистратуре и далее, в области экономики следует взять еще больше математики. Некоторые студенты также берут компьютерные курсы, чтобы интенсивно использовать компьютеры для выполнения статистических и аналитических работ»<sup>2</sup>.

Хотим подчеркнуть, что нашей целью было не противопоставление программ экономических дисциплин ведущих западных университетов и Финансового университета. Но совокупный объем полученных знаний и, в частности, основные навыки применения количественных методов в экономике жизненно необходимы как для конкурентоспособности наших будущих выпускников, так и для успешного развития науки (с публикациями высокого уровня) в университете. При этом преподавание количественных методов в экономике вполне могут взять на себя математики. В рамках федерального образовательного стандарта есть базовая дисциплина «Методы оптимальных решений», при изучении которой можно частично восполнить имеющуюся разницу в «количественном» компоненте экономических дисциплин. Нам также представляется целесообразным открытие новых учебных программ в бакалавриате и магистратуре, в которых количественные методы заняли бы положенное им место. Таким образом, сохраняя традиции Финансового университета, будет положено начало новому успешному кластеру образования.

Теперь если представить, что траектория знаний, включающая базовую математику («Математический анализ», «Линейная алгебра», «Теория вероятностей и математическая статистика») и прикладные методы («Методы оптимальных решений», «Теория игр», «Эконометрика»), построена, возникает естественный вопрос о механизме их

<sup>2</sup> URL: <http://www.education-medelle.com/institution/garvardskij-universitet-harvard-university.html#tab-t3-link> (дата обращения: 17.05.2014).

применения для старших курсов университета. Как они воплотятся в дипломные проекты, научные исследования, магистерские диссертации и т.д.?

Качественно сделанные работы, использующие количественные методы с приложениями в реальном секторе, вызывают большой интерес. На этом фоне нам кажется вполне естественным внедрение дисциплин по выбору, носящих прикладной характер и читаемых преподавателями математических кафедр, в профессиональный цикл экономических направлений бакалавриата на старших курсах.

Другой вариант организации внедрения математических методов в дипломные работы на экономических направлениях основан на выборочном анализе содержания выпускной квалификационной работы бакалавров (ВКРБ) по направлению «Экономика». Математики могут разработать методические рекомендации по применению количественных методов в дипломных работах на экономических направлениях, быть привлечены в качестве научных консультантов. Студентам нередко требуется правильно поставить задачу, а решить ее они могут сами, используя полученные в ходе обучения знания.

Международный стандарт образования и науки в российских университетах может развиваться и самостоятельно, дополняя успехи стандарта российского. Нам кажется вполне разумным, если бы это происходило на базе научного центра и специальной магистратуры при ведущих российских университетах. Причем в этом случае нововведение сможет приносить доход, так как одним из условий их работы должно быть участие в грантах и финансируемых научных исследованиях. Таким образом, обсуждается не только математическая, но и финансовая задача, не приводящая к затратам, скорее, наоборот.

Ориентиром являются стандарты экономического образования ведущих западных университетов, поэтому и финансирование проекта частично следует находить на Западе. Для этого руководителя создаваемого центра целесообразно искать на западных рынках труда, объявив открытый конкурс

и включив в условия конкурса требование о том, что будущий руководитель обязан подавать заявки на крупнейшие западные и российские гранты (например, ERC и мегагранты), при этом считать отсутствие получения внешних грантов основанием для прекращения контракта.

Следует разработать регламент финансирования сотрудников создаваемого центра. Простейший способ — изменить текущий регламент премиальных выплат за публикации в престижных журналах (реферируемых в *Web of Science* и *Scopus*). Понятно, что, при необходимости рассматривая только журналы по финансам и экономике, можно добиться истинного поощрения только высококорейтинговых публикаций, отсутствующих (почти) в настоящее время, но обязательных в создаваемом центре. Конечно, позиции в новом центре должны быть преимущественно исследовательскими.

Преподавательская деятельность центра должна быть организована в магистратуре. Ведущим российским вузам предоставляется возможность получить дополнительные преимущества от успешного перехода на систему бакалавр-магистр. Организовать двухлетнее обучение в магистратуре несомненно легче, чем полноценное четырехлетнее, тогда как результат определяется, как и в случае бакалавриата, качеством выпускников.

Ниша западного образования постепенно заполняется в Москве (ВШЭ, РЭШ, МГУ), но спрос пока существенно превышает предложение. Появление конкурентной собственной магистратуры, возможно, позволит организовать совместную магистратуру или бакалавриат с одним из ведущих западных университетов.

Западные стандарты будут, несомненно, финансово привлекательны и для студентов, так как предполагается их участие в научной работе по грантам. Естественно, необходимо приглашение минимального количества профессорско-преподавательского состава с помощью открытого конкурса на западных площадках. Но остальная работа будет выполнена силами сотрудников Финуниверситета. Именно здесь окажутся

востребованными квалификацией сотрудников, занимающихся количественными методами, и дисциплины, читаемые по западному стандарту.

Отметим, что многие университеты достигли ведущих позиций среди российских научных и образовательных центров в области финансов и экономики за счет эффективного менеджмента руководства и исследовательской работы ученых-экономистов. И то, и другое имеет лишь небольшое отношение к математике. Однако в последнее время приходится принимать во внимание западные рейтинги университетов, которые основаны на публикационной активности сотрудников в авторитетных западных журналах и конкурентоспособности выпускников на западных рынках работы. Последние два фактора неотделимы от активного внедрения количественного аппарата в экономические исследования.

В заключение хочется отметить, что ответом на современные вызовы явилось бы разумное совмещение многих направлений. Однако во всех случаях понятно, что от нас требуется нелегкая и кропотливая работа, которая, тем не менее, вполне может быть реализована в течение нескольких лет.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Денежкина И. Е., Попов В. Ю., Самыловский А. И. Формирование математического компонента профессионального инструментария выпускника Финансового университета // Вестник

Финансового университета. 2012. № 6 (72). С. 100–112.

2. Денежкина И. Е., Попов В. Ю., Самыловский А. И. Векторы современного уровневоего образования — повышение качества и взаимодействие с работодателями // Материалы ежегодной международной научно-методической конференции. Часть 2. М.: Финансовый университет, 2013. С. 31–41.

#### REFERENCES

1. Denezhkina I. E., Popov V. Iu., Samylovskii A. I. Formirovanie matematicheskogo komponenta professional'nogo instrumentariia vypusknika Finansovogo universiteta [The formation of mathematical reasoning to help the Financial University graduates develop their professional skills]. Vestnik Finansovogo universiteta — Bulletin of the Financial University, 2012, no. 6 (72), pp. 100–112. (In Russ.)
2. Denezhkina I. E., Popov V. Iu., Samylovskii A. I. Vektory sovremennogo urovnevo-go obrazovaniia — povyshenie kachestva i vzaimodeistvie s rabotodateliami. [The vectors of modern two-tier education: improved quality and interaction with employers]. Materialy ezhegodnoi mezh-dunarodnoi nauchno-metodicheskoi konferentsii. Chast' 2. — Proceedings of the Annual International Scientific Conference. Part 2. M.: Finansovyi universitet — Financial University, 2013, pp. 31–41. (In Russ.)

#### НОВОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Глава Минэкономразвития Российской Федерации Алексей Улюкаев выступает за предоставление господдержки банку ВТБ, попавшему под санкции. Государство уже оказывало помощь ВТБ в кризисные 2008–2009 гг., когда Внешэкономбанк предоставлял российским банкам субординированные кредиты для поддержки финансовой системы. ОАО «Банк ВТБ» — системообразующий финансовый институт, являющийся ключевым звеном банковской группы ВТБ и одним из крупнейших банков России. Банк был зарегистрирован в 1990 г. как Банк внешней торговли (позднее — Внешторгбанк). После успешного SPO банка в мае 2013 г. доля государства в ВТБ сократилась до 60,93% акций. Основной вектор деятельности — работа с корпоративными клиентами и финансовыми организациями, включая государственные структуры и предприятия. Образованная в 2006 г. государственная группа ВТБ сегодня объединяет свыше 30 банков и финансовых компаний более чем в 20 странах СНГ, Европы, Азии и Африки.

Источник: URL: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=7304916>.





## ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

УДК 336.717

### СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РИСКОВ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

**ХАРМАТ АДРИАН МИХАЙ**

*аспирант кафедры «Банки и банковский менеджмент», Финансовый университет, Москва, Россия*

**E-mail:** *adrian.harmath@gmail.com*

#### АННОТАЦИЯ

В статье представлена авторская классификация рисков проектов, реализуемых на принципах проектного финансирования. Данная классификация рисков приобретает особую актуальность, так как описанные в ней риски, такие как валютные и процентные, риски падения цен и недостижения плановых объемов продаж, несвоевременного завершения проекта, увеличения первоначальной стоимости проекта, начинают концентрированно реализовываться на практике у многих заемщиков, занимающихся инвестиционными проектами. Автором проведен подробный анализ приведенных категорий рисков, а также сформированы современные методы и адекватные инструменты по их снижению. Показана роль квалифицированного и опытного персонала «команды проекта», услуг лицензионных оценщиков и внешних экспертов, мониторинга соответствующих рисков, а также надлежаще сформированной договорной базы в эффективном управлении проектными рисками.

**Ключевые слова:** проектное финансирование; методы и инструменты регулирования; жизненный цикл проекта; комплексный анализ и мониторинг рисков; распределение рисков; риски завершения проекта; риски функционирующего проекта.

### MODERN METHODS AND TOOLS FOR REGULATION OF PROJECT FINANCE RISKS

**ADRIAN MIHALY HARMATH**

*PhD student the Banks and Bank Management Chair, the Financial University under the Government of the Russian Federation*

**E-mail:** *adrian.harmath@gmail.com*

#### ABSTRACT

This article presents the author's own classification of risks for projects realized on the project finance principles. The classification is of particular relevance since most of the risks it highlights such as currency and interest rate risks, risks of commercial viability of the project including price risk and sales risk, along with project deadline overdue risks and cost overruns are beginning to plague investment projects implemented by many borrowers. In addition, the paper contains a thorough analysis of all the identified risk categories and describes state-of-the-art methods and tools to mitigate the above risks. The author emphasizes the role of a qualified and experienced project team, licensed appraisers and external consultants, risk monitoring, and an adequately set-up contractual base as core elements of effective project risk management.

**Keywords:** project finance; risk regulation methods and tools; project life cycle; comprehensive analysis and monitoring of risks; diversification of risks; completion risks; operating risks.

**П**од проектным финансированием понимается комплексная форма долгосрочного финансирования инвестиционного проекта, основанная на прогнозах его будущего развития, в рамках которой происходит обеспечение денежными ресурсами специально созданной проектной компании с использованием различных финансовых инструментов долгового, долевого и производного характера.

При этом:

- единственным или основным источником погашения основного долга являются сами денежные потоки, которые будут сгенерированы самим проектом в будущем при условии его успешного завершения;
- единственным обеспечением по вложенным средствам будет являться имущество, приобретенное или созданное в рамках данного проекта.

Риском в контексте проектного финансирования является событие с неопределенной степенью вероятности наступления, которое, случившись, может оказать положительный или отрицательный эффект на проект. Отрицательный эффект рисков проявляется в ухудшении итоговых показателей эффективности проекта, которые возникают под влиянием неопределенности и из-за некорректной оценки рисков и/или неадекватного управления ими.

Как видно из определения проектного финансирования, его проведение сопряжено с широким спектром разнообразных рисков. Приведем примеры. Стоимость проекта при длительной инвестиционной фазе может значительно вырасти в силу роста цен на стройматериалы; оплаченное оборудование может быть поставлено со значительной задержкой; продукция на поставленном оборудовании может не соответствовать заявленному качеству или коэффициенты выхода готовой продукции могут по факту оказаться значительно ниже заявленных; может не хватить сырья для бесперебойной работы завода.

Это разнообразие рисков объясняется сложностью структуры и масштабностью проекта, наличием большого количества участников. Более того, многие риски

проявляются именно при проектном финансировании. Влияние этих рисков усиливается, в отличие, например, от инвестиционного кредитования, при котором банк предоставляет кредит действующему предприятию и соответственно в качестве источника погашения задолженности рассматриваются доходы всего предприятия.

В сделках проектного финансирования возникают и специфические риски, характерные только для него, например риск, связанный с ходом реализации сопутствующих проектов (строящийся завод может не подключить к необходимым инженерным сетям — электричеству, газу и т.п.).

Кроме того, при проектном финансировании особенно велики риски, связанные со сбытом продукции. Это объясняется созданием нового масштабного производства: запущенный завод может не выйти на плановые объемы продаж по заложенным в финансовой модели ценам; затраты на дистрибуцию могут оказаться значительно выше первоначально планируемых; на рынке может усилиться конкуренция, что приведет к снижению рентабельности бизнеса, и т.п.

Таким образом, для проектного финансирования характерны следующие особенности:

- значительное количество различных рисков и их комплексность;
- наличие специфических рисков.

В сделках проектного финансирования задействовано множество участников, каждый из которых заинтересован в успешном выполнении своей задачи, согласно собственной роли в структуре проекта при достижении приемлемой комбинации «риск-доходность». *Каждый участник проекта имеет собственную точку зрения на риск, часто в зависимости от роли, которую он занимает в общей структуре финансирования.* Восприятие риска носит субъективный характер и зависит не только от экономических факторов, но и от характеристик, определяющих финансовое положение участника. Тот или иной риск, событие или условие, которые кажутся неприемлемыми для одной из сторон, другая сторона может посчитать рядовыми и контролируемыми.

Чрезвычайно важно, чтобы *те или иные риски несли те участники, которые имеют больше потенциала для управления ими*. Например, риск задержки строительства должен нести подрядчик, если, конечно, этот риск не форс-мажорный. Такое распределение не означает простую привязку определенного риска к соответствующему участнику проекта. Дело в том, что этот участник должен продемонстрировать свою способность управлять этим риском, в том числе его контролировать. Например, оператор введенного в эксплуатацию объекта, как правило, должен предоставлять список успешно обслуженных объектов в качестве подтверждения своей компетенции, а также банковскую гарантию исполнения контракта на обслуживание объекта. Тем самым оператор показывает свою способность надлежащим образом выполнять обязательства, а также готовность нести последствия, если работы на техническое обслуживание будут у него требовать больше времени, чем это оговорено в контракте, вследствие чего заказчик по контракту осуществит свои требования по банковской гарантии.

Поэтому можно сделать вывод о том, что специфика регулирования рисков любой схемы проектного финансирования состоит в оптимальном распределении всех ключевых рисков, связанных с проектом, между соответствующими сторонами, участвующими в проекте. При этом анализ рисков и знание участников играют существенную роль. *Без тщательного анализа рисков с самого начала у сторон не будет ясного понимания того, какие обязательства они могут принять на себя в связи с проектом и соответственно будут не в состоянии своевременно рассмотреть соответствующие меры по смягчению риска в нужный момент*. Если проблемы возникают по ходу реализации проекта, это может привести к серьезным задержкам, крупным расходам и спорам по поводу распределения (повторного) ответственности.

Необходимо уточнить, что по причине своей сложности любой проект обладает собственными характеристиками риска, т.е.

любому проекту будут свойственны свои виды риска и степень риска. Исходя из этого, *создание универсальной системы оценки рисков и управления ими при проектном финансировании невозможно в силу уникальности каждого проекта*. Следовательно, важно уделять повышенное внимание персоналу: отбору, повышению квалификации, развитию системы наставничества, делегированию полномочий и развитию системы двойного контроля.

С учетом специфики регулирования рисков проектного финансирования, а также того, что в последнее время растет число факторов неопределенности и нестабильности, автором разработана классификация рисков проектного финансирования с точки зрения банка, представленная в табл. 1, 2. На наш взгляд, данная классификация приобретает особую актуальность, так как описанные в ней риски начинают концентрированно реализовываться на практике у подавляющего большинства заемщиков, реализующих инвестиционные проекты. В частности, это валютные и процентные риски, риски падения цен и объемов продаж и т.д. Многие банки, сформировавшие портфели инвестиционных кредитов, в последнее время уделяют значительное внимание вопросам текущего мониторинга кредитных портфелей, суть которого состоит в переоценке ранее принятых банком и заемщиком рисков и разработке мер по недопущению возникновения проблемной и просроченной задолженности.

Авторская классификация рисков отличается от общепринятой и не претендует на формирование каких-то новых стандартов. Тем не менее на практике при проведении банком собственного дью-дилидженс (англ. *due diligence* — меры надлежащей осмотрительности) заявки на финансирование проекта такая классификация может стать весьма полезной.

Основой классификации является главный параметр — жизненный цикл инвестиционного проекта, начинающийся от рождения идеи реализации проекта и заканчивающийся в момент достижения его цели. Такой подход обоснован тем, что

**Риски завершения проекта**

Описание риска, последствия его наступления	Методы регулирования
<b>Риск, связанный с качеством участников проекта</b>	
<p>К числу участников проекта можно отнести спонсора; подрядчика; поставщиков; технических, финансовых и юридических консультантов; банк; и его команду; покупателей продукции; страховые компании и т.д.</p> <p>Успешное завершение проекта зависит от следующих факторов: 1) квалификации управленческого персонала, команды менеджеров, отвечающих за осуществление проекта; 2) репутации и порядочности поставщиков; 3) опыта и компетенции подрядчика и т.п.</p> <p>Неправильный выбор того или иного партнера может привести к несвоевременному завершению инвестиционной стадии и, как следствие, к потенциальному риску дефолта</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Изучение уставных документов и финансовой отчетности участников проекта.</li> <li>2. Согласование с кредиторами штата управляющего персонала проектной компании.</li> <li>3. Выбор известных компаний и инвестиционных фондов в составе акционеров проектной компании, привлечение независимых директоров, опытной команды, известных поставщиков и подрядчиков по проекту, международных консультантов.</li> <li>4. Проверка деловой репутации инициаторов, их поручителей, а также поставщиков и подрядчиков службой безопасности банка (получение банком квалифицированных рекомендаций от независимых структур, деловых партнеров)</li> </ol>
<b>Риск увеличения первоначальной стоимости проекта</b>	
<p>Это риск увеличения капитальных затрат относительно бюджета, который может быть обусловлен разными факторами, в том числе ошибками в проектировании; ошибками в оценке потребности в оборотном капитале; отсутствием опыта у инициаторов либо у исполнителей реализации подобных проектов (не считая инфляционную составляющую).</p> <p>Последствия:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• нехватка финансовых средств для завершения проекта, что вынудит спонсоров инвестировать средства, которые они не планировали вкладывать в проект, либо просить заимодавцев продлевать финансирование или подписывать новые финансовые соглашения;</li> <li>• даже если возможно дополнительное финансирование, расходы по обслуживанию долга возрастут, что означает сокращение доходов инвесторов;</li> <li>• увеличение расходов по обслуживанию долга уменьшает коэффициент покрытия, что подразумевает дополнительный риск для банка;</li> <li>• увеличение первоначальной стоимости проекта в конечном итоге может обернуться кризисами ликвидности и инвесторы могут отказаться от проекта</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Расчет бюджета капитальных затрат по проекту (capital expenditures) на основе готовых смет строительно-монтажных работ.</li> <li>2. Индексирование затрат на строительно-монтажные работы в финансовой модели проекта и моделирование источников дофинансирования проекта.</li> <li>3. Проведение сравнительного анализа аналогичных проектов, реализованных ранее банком.</li> <li>4. Привлечение к работе над проектом известных на рынке технических консультантов.</li> <li>5. Привлечение опытного проектировщика, генерального подрядчика и известного поставщика оборудования или компании-интегратора.</li> <li>6. Фиксирование стоимости работ в договорах генерального подряда и субподряда.</li> <li>7. Проведение анализа финансовой возможности заемщика и поручителей; дофинансировать проект в случае увеличения его стоимости</li> </ol>
<b>Риски сырьевого обеспечения</b>	
<p>Риски сырьевого обеспечения обусловлены прежде всего достаточностью сырьевой базы и бесперебойностью поставок сырья; его качеством; ростом цен в результате конкурентной борьбы за сырьевую базу; ростом конкурентного давления со стороны поставщиков сырья; низкой диверсификацией поставщиков.</p> <p>Последствия:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• перебои в поставке сырья могут привести к несвоевременному завершению инвестиционной фазы проекта;</li> <li>• несоответствие цен на сырье и материалы прогнозируемому уровню способно повлечь за собой изменение себестоимости продукции, что на стадии эксплуатации проекта может привести к изменению спроса на продукцию, и это также может оказать влияние на размер денежных потоков проекта</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Анализ баланса производства-потребления ключевого сырья в регионе (в радиусе, определяемом ценами на ключевое сырье и стоимостью его транспортировки).</li> <li>2. Создание собственной сырьевой базы проекта.</li> <li>3. Заключение долгосрочных контрактов на поставку сырья.</li> <li>4. Налаживание партнерских отношений с поставщиками сырья, в том числе оказание финансовой и консультационной помощи с целью стандартизации требований к качеству сырья</li> </ol>

на разных стадиях жизненного цикла возникают разные риски либо у одного и того же риска на разных стадиях, после его наступления, имеются разные последствия, поэтому методы и инструменты снижения и защиты от рисков на разных стадиях жизненного цикла проекта могут отличаться друг от друга.

Итак, жизненный цикл инвестиционного проекта можно разделить на следующие, последовательно выполняемые фазы:

- прединвестиционная стадия;
- инвестиционная стадия (проектирование и строительство);
- ввод в эксплуатацию (запуск);
- эксплуатационная стадия.

На прединвестиционной стадии происходит создание бизнес-плана инициаторами проекта и его проверка банком, осуществляется проверка технико-экономических обоснований проекта, принимается решение о выполнении проекта, и соответственно на этой стадии должны быть приняты меры по организации финансирования проекта.

Инвестиционная стадия включает в себя осуществление инвестиций, закупку сырья и материалов, строительно-монтажные работы, строительство, ввод производственных мощностей в строй. Данный этап характеризуется наибольшими рисками для банков в качестве финансирующих сторон. Они уязвимы, так как средства начинают перетекать от них к проектной компании, но пока — до этапа эксплуатации проекта — о генерации каких-либо денежных потоков речь не идет [1].

Ввод в эксплуатацию (запуск) включает в себя приемочные испытания, сдачу-приемку объекта, т.е. осуществление проверки его функционирования в соответствии с оговоренными затратами и согласованными техническими характеристиками. На данном этапе денежных потоков все еще нет.

Эксплуатационная стадия подразумевает выход на заданную мощность, производство продукции проекта и/или оказание услуг. На данном этапе происходит получение выручки (поступают денежные потоки),

погашение займов и выплата дивидендов акционерам [2].

Проектные риски классифицируются по-разному: коммерческие, маркетинговые, макроэкономические, страновые и т.п. Разделение рисков часто несет характер условности, граница между определенными категориями рисков довольно нечеткая. Например, ряд коммерческих, на первый взгляд, рисков в действительности имеет политическую основу. Исходя из этого, мы будем классифицировать риски как «Риски завершения проекта» и «Риски функционирующего проекта».

К группе «Риски завершения проекта» относится весь спектр внешних либо внутренних по отношению к проекту рисков, наступление которых может привести к невозможности окончания строительства объекта и ввода его в эксплуатацию. Стадии возникновения данных рисков: прединвестиционная; инвестиционная; ввод в эксплуатацию.

К группе «Риски функционирующего проекта» относятся внешние либо внутренние по отношению к проекту риски, наступление которых на стадии эксплуатации препятствует поступлению денежных потоков в планируемом объеме для погашения займов и выплаты дивидендов акционерам.

Эти группы рисков формируют:

1) кредитный риск банка (если банк выступает в качестве заимодавца), т.е. риск того, что проектная компания не выполнит свои кредитные и заемные обязательства в полной мере и/или в срок либо не выполнит их вовсе, что выражается в потере средств банка-заимодавца и недополучении запланированной прибыли;

2) инвестиционный риск банка (если банк принимает участие в капитале проектной компании), т.е. риск неблагоприятного сценария развития проекта, что выражается в снижении акционерной стоимости компании (снижении эффективности вложений банка).

Некоторые риски, которые были упомянуты при описании «Рисков завершения проекта», могут присутствовать и на стадии эксплуатации как «Риски

**Риски функционирующего проекта**

Описание риска, последствия его наступления	Методы регулирования
<b>Риски технического обслуживания</b>	
<p>Основной риск заключается в том, что работы на техобслуживание могут потребовать больше времени, чем предполагалось; расходы, связанные с проведением работ, оказываются выше тех сумм, которые закладывались в бюджет; на проведение работ было выделено недостаточно денежных средств или интенсивная эксплуатация объекта привела к увеличению расходов на техническое обслуживание</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Независимая экспертиза для построения надежного прогноза времени и расходов на техническое обслуживание.</li> <li>2. Требование гарантийных обязательств от поставщиков и подрядчиков и выполнения условий контракта от оператора.</li> <li>3. Фиксация цен контрактов на техническое обслуживание с надлежащими штрафными санкциями при нарушении оператором своих обязательств.</li> <li>4. Проверка расходов на техническое обслуживание с учетом экстремальных сценариев в базовых прогнозах проекта (интенсивная эксплуатация)</li> </ol>
<b>Риск недостижения плановых объемов продаж</b>	
<p>Это риск, связанный с ошибками в прогнозировании объема продаж и слабой проработкой вопросов сбыта или неудачным выбором стратегии сбыта, вследствие которого проект не сможет генерировать достаточные потоки денежных средств на стадии эксплуатации</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Проведение SWOT-анализа проекта и разработка стратегии продаж.</li> <li>2. Наем профессиональных консультантов для разработки маркетинговой программы, направленной на создание существенных внутренних и/или внешних конкурентных преимуществ проекта на рынке.</li> <li>3. Прогноз конкуренции на рынке с учетом строящихся мощностей конкурентов.</li> <li>4. Сопоставление объема продаж в рамках проекта с прогнозируемым объемом свободного рынка, оценка реалистичности стратегии конкурентной борьбы.</li> <li>5. Анализ объема незагруженных производственных мощностей в отрасли и основных причин их недогрузки.</li> <li>6. Анализ чувствительности проекта к объему продаж. Оформление поручительства и дополнительных ликвидных залогов в качестве обеспечения по предоставленным займам в случае высокой чувствительности проекта к изменению ключевых исходных данных.</li> <li>7. Заключение предварительных договоров на сбыт продукции или соглашений о намерениях, подтверждающих планируемые в финансовой модели объемы продаж</li> </ol>

функционирующего объекта». Это риски, связанные с надежностью партнеров проекта; операционные; сырьевого обеспечения; юридические; политические; административные; экологические; социальные и т.д. На них мы не будем останавливаться, так как им уже дана характеристика. Делаем исключение в отношении тех рисков, методы снижения которых на эксплуатационной стадии отличаются от тех, которые были описаны раньше.

Анализ приведенных в табл. 1, 2 рисков и методов их снижения показывает, что наиболее важными и практикуемыми банками современными инструментами являются:

- *договорная база*, позволяющая разделить риски между участниками проекта;

- *вспомогательные финансовые инструменты*, которые повышают финансовую устойчивость проекта путем снижения рисков, возникающих при использовании основного финансового инструментария (гарантии, страхование, поручительства, налоговые льготы, субсидии, дотации);

- *комплексный анализ рисков проекта;*
- *услуги лицензионных оценщиков и внешних экспертов* для анализа и оценки отдельных видов рисков, а также услуги аудиторов для анализа структур и лиц, участвующих в проекте;

- *мониторинг соответствующих рисков* в ходе реализации проекта (через соответствующее подразделение банка, а также с помощью инжиниринговых, сюрвейерских услуг

и технического аудита), позволяющий получить достоверную информацию о состоянии проекта и проектной компании, выполнении договоров, осуществлении своевременной коррекции хода выполнения проекта;

- *квалифицированный и опытный персонал «команды проекта»*, под которой в данном случае следует понимать не только топ-менеджеров и ключевых специалистов, но и технических, юридических и финансовых консультантов, генподрядчика, поставщика ключевого оборудования и инжиниринговую компанию, финансирующий банк, инвесторов и т.п.

### ВЫВОДЫ

Выявление, классификация, анализ и мониторинг проектных рисков — одни из наиболее сложных направлений деятельности банков в рамках функционирования комплексной системы управления качеством портфеля проектов, осуществляемых на принципах проектного финансирования. Проектное финансирование сопряжено с большими рисками, чем банковский кредит в основные или оборотные средства

действующему предприятию с постоянным денежным потоком. Поэтому успешная реализация проектов требует специфических подходов, критериев отбора, банковских регламентов, методов и инструментов снижения рисков, исчерпывающих эффективный риск-менеджмент данного направления инвестиционной банковской деятельности.

### ЛИТЕРАТУРА

1. *Никонова И. А.* Проектный анализ и проектное финансирование. М.: Альпина Паблишер, 2012. С. 23.
2. Там же. С. 25.
3. *Yescombe E. R.* Principles of Project Finance. Academic Press, 2002. С. 157.

### REFERENCES

1. *Nikonova I.A.* Proektnyi analiz i proektnoe finansirovanie [Project Analysis and Project Finance]. M.: Al'pina Pablisher — Alpina Publisher, 2012, 23 p. M., 2012, 23 p. (In Russ.)
2. *Ibid.* p. 25.
3. *Yescombe E.R.* Principles of Project Finance. Academic Press, 2002, 157 p.

## НОВОСТИ ЭКОНОМИКИ

В Пекине 10 ноября 2014 г. состоялся ежегодный двухдневный саммит Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС). Экономики стран, участвующих во встрече, представляют более половины мирового ВВП и около 44% мировой торговли.

Традиционно в повестке дня: региональная интеграция, инновации, структурные реформы и рост экономики. Кроме общих дискуссий — двусторонние встречи, договоренности, контракты. Для России Азия и Тихий океан сегодня как никогда актуальные направления: глобальные рынки, на которых наше присутствие пока недостаточно. Скажем, за 2013 г. объем внешней торговли России со странами АТЭС составил 208 млрд долларов — вдвое меньше, чем с Евросоюзом.

Основными направлениями саммита АТЭС-2014 названы:

- развитие региональной экономической интеграции;
- продвижение реформы экономики;
- инновационное развитие и рост, а также форсирование инфраструктурного инвестирования и комплексной взаимосвязанности.

Для выполнения этих задач экономики АТЭС работают над снижением таможенных пошлин, устранением барьеров в торговле между странами региона, над увеличением экспортной составляющей в структуре экономик — участников Сотрудничества.

Накануне Китай подписал соглашение с «Роснефтью». Страны АТЭС могут стать достойной заменой западным инвесторам. Россия не намерена ограничивать движение капитала и собирается удерживать уровень госдолга не выше 15% ВВП. Правительство страны будет использовать при софинансировании проектов ресурсы Фонда национального благосостояния и других фондов для привлечения зарубежных инвесторов. Об этом говорил Владимир Путин, выступая на саммите АТЭС в Пекине.

Источник: URL: <http://ria.ru/world/20141110/1032477766.html>

УДК 336.77.067

## ИПОТЕЧНОЕ СТРАХОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ДОСТУПНОСТИ ИПОТЕКИ

**ДАРАСЕЛИЯ ГЕОРГИЙ ТЕЙМУРАЗОВИЧ**

*аспирант, Российский университет дружбы народов (РУДН), Москва, Россия*

**E-mail:** *daraseliag@gmail.com*

### АННОТАЦИЯ

На сегодняшний день невозможно получить ипотечный кредит без оформления ипотечного страхования. Однако страхование всех видов рисков, которые банк предлагает заемщику, не является обязательным. Согласно законодательству Российской Федерации, при оформлении ипотеки обязательным является только страхование предмета ипотеки от разрушения. Тем не менее большинство ипотечных банков требуют обязательного страхования жизни и трудоспособности заемщиков, а также права собственности на недвижимость (титальное страхование). Некоторые банки предоставляют заемщикам право выбора: либо застраховать свою жизнь и трудоспособность, либо увеличить процентную ставку по кредиту или другие его условия. В итоге расходы по ипотечному кредиту на данных условиях могут оказаться значительно выше, чем размер страховых взносов. Поэтому большинство заемщиков предпочитают оформить договор ипотечного страхования и обращаются в страховые компании.

**Ключевые слова:** ипотека; ипотечный риск; риск-менеджмент; страхование; титульное страхование; страхование жизни; залог.

## MORTGAGE INSURANCE AS A TOOL TO MAKE MORTGAGES MORE AFFORDABLE

**GEORGY T. DARASELIYA**

*postgraduate, the Peoples' Friendship University of Russia (PFUR), Moscow, Russia*

**e-mail:** *daraseliag@gmail.com*

### ABSTRACT

Nowadays, it is impossible to take out a mortgage without Private Mortgage Insurance. However, it is not obligatory for the borrower to insure against all the risks suggested by the bank. According to the existing Russian legislation when you get a mortgage, you are required to insure the mortgage property only against its destruction. Nevertheless, most of the mortgage banks require life, casualty and title insurance as a compulsory insurance that borrowers must purchase. Certain banks offer their borrowers either to pay life and casualty insurance or to pay increased mortgage interest rates. Sometimes the banks even put forward supplementary terms and conditions. As a result, mortgage loan expenditures may significantly exceed the premium rates. Therefore, most of the borrowers prefer to make the mortgage insurance contract and apply to the insurance companies.

**Keywords:** mortgage; mortgage risk; risk management; insurance; title insurance; life insurance; collateral.

**Р**ынок ипотечного кредитования — относительно новый для российской экономики. Однако накопленный в этой сфере опыт позволяет выделить несколько ключевых моментов.

Одной из самых насущных проблем является высокая степень риска инвестирования денежных средств в сферу ипотечного кредитования. Несмотря на положительную

динамику развития этого рынка с 2008 по 2011 г., отсутствие финансовой поддержки компенсируется банками путем установления высоких годовых процентных ставок по предоставляемым кредитам и высоких размеров первоначального взноса.

Процентные ставки российских банков по ипотечному кредитованию могут существенно колебаться в зависимости от



различных условий, а также от конкретной кредитной организации, но в целом общие тенденции рынка сохраняются. Средняя величина ставок представлена на *рисунке*.

Следует заметить, что в России годовые процентные ставки в рублях сейчас составляют от 12 до 14%, в долл. США — от 10 до 12%, при этом иностранные кредитные учреждения выдают ипотечный кредит под 4,5–5% годовых.

Стремлением обезопасить себя и свои активы объясняется также наличие значительного первоначального взноса при заключении ипотечных договоров. Положительной динамикой является тот факт, что данный параметр в кредитных организациях постепенно снижается, но его размер по-прежнему велик. Размер первоначального взноса уже снизился с 30 до 10% стоимости жилья по некоторым ипотечным программам, но банки рекомендуют вносить 20%. Как правило, это связано с процентной ставкой по кредиту и доходами людей. С минимальным первоначальным взносом — максимальная процентная ставка, а поскольку сумма кредита при этом тоже максимальна — ежемесячный платеж будет достаточно большим. В подавляющем большинстве случаев оказывается, что подходящим для дохода обратившегося потенциального заемщика будет первоначальный взнос по ипотечному кредиту в размере 20%.

Указанные факторы становятся сдерживающими на пути развития и реализации ипотечных программ и превращения кредитов в массовый продукт. Государство заинтересовано в создании устойчивой системы ипотечного кредитования, но необходимо, чтобы учитывались интересы всех участников рынка. Таким образом, необходимо определить инструменты, которые позволят решить эту задачу.

Ипотечные кредиты — самые уязвимые с точки зрения риск-менеджмента. Основная роль страхования в ипотечном кредитовании сводится к минимизации рисков банка, что необходимо ввиду долгосрочного использования клиентом кредитных средств. Фактически страхование

выполняет роль системы распределения риска между участниками рынка ипотечного кредитования [1].

До настоящего времени при ипотечном кредитовании широко использовались три основных вида страхования: страхование жизни и трудоспособности заемщика, страхование недвижимости (залог), страхование риска утраты права собственности (титальное страхование).

Самым распространенным видом страхования является страхование залога. Заключается соглашение (договор страхования залога) между страхователем, который одновременно является залогодателем и должником по кредитному договору, и страховщиком в лице уполномоченного представителя страховой компании. Согласно этому соглашению, страховщик обязан осуществить выплату при наступлении страхового случая, а страхователь — уплатить соответствующую страховую премию (взнос). Срок действия договора страхования привязан к сроку кредитного договора, на протяжении которого действует залог.

На второе место по популярности и распространенности многие эксперты поставили страхование жизни заемщика от рисков смерти, утраты трудоспособности (присвоения 1-й или 2-й группы инвалидности), временной утраты трудоспособности на срок более одного месяца по причине несчастного случая. В июле 2006 г. приняты поправки в Федеральный закон от 11 ноября 2003 г. № 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах», согласно которым обязательное страхование жизни заемщиков при получении ипотечного кредита отменено.

Эта мера, направленная на уменьшение расходов клиентов, должна была сделать ипотеку более доступной. Однако на практике банки не изменяют правила ипотечного кредитования в соответствии с федеральным законом. Объясняется это тем, что в страховании заинтересованы прежде всего сами заемщики.

Считается, что для многих клиентов страхование жизни — дополнительная нагрузка. Но банки предлагают заемщикам специальные программы кредитования,



которые предусматривают более низкий процент за кредит при наличии такого вида страхования, разница и составляет стоимость страховки.

Титульное страхование — это страхование риска утраты права собственности в случае признания сделки недействительной.

Страховые программы созданы, чтобы уберечь финансовые вложения заемщика в приобретенную недвижимость в случае выявления фактов незаконного владения данным имуществом предыдущим его владельцем (или владельцами).

Безусловно, эти три вида страхования выгодны в равной степени и банку, и заемщику. Но они лишь позволяют минимизировать риски и не решают проблему повышения доступности ипотеки.

Эту проблему решает новый страховой продукт — страхование гражданской ответственности заемщика за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору, или страхование финансовых рисков. Если выбор падает на второй вариант, то заемщику не придется заключать договор страхования ответственности и уплачивать единовременную премию сразу за весь срок договора страхования, что сейчас неизбежно в силу действующего законодательства. Кредитная организация сама

заключит договор со страховой компанией, при этом расходы банка на уплату страховых взносов будут компенсированы лишь небольшим повышением процентной ставки по кредиту [2].

Запуск данного вида ипотечного страхования дал банкам возможность выдавать кредиты с низким первоначальным взносом клиентам, у которых нет накоплений для внесения первоначальный взнос в размере 20% и более стоимости имущества. При этом для банков такие кредиты застрахованы от возможных убытков. Риск кредитора растет, а убытки — нет, так как часть кредитного риска передается страховщику.

Заемщик также получает дополнительную страховую защиту на случай непредвиденных обстоятельств. Помимо этого, в случае страхования гражданской ответственности заемщика можно будет отказаться от страхования жизни, что также влияет на доступность ипотеки.

Реализация механизмов новых видов ипотечного страхования предусматривает снижение процентных ставок. Ипотечный страховщик, принимая на страхование часть кредитного риска банка, диверсифицирует этот риск на более длительный срок, формируя долгосрочные резервы с учетом возможных кризисов в экономике страны и на рынке недвижимости, в отличие от

банков, которые формируют свои резервы, исходя из текущей оценки ситуации. За счет этого страховщик может накапливать средства в годы экономического роста с тем, чтобы совершать выплаты в годы экономического спада и даже кризиса. Соответственно, передавая часть риска страховщику, банк получает возможность снизить процентную ставку.

Несмотря на все, казалось бы, положительные стороны ипотечного страхования, оно развивается довольно медленно. Связано это прежде всего с тем, что банки не готовы выдавать кредиты с низкими первоначальными взносами и страхованием ответственности заемщиков.

После кризисных явлений банки жестко «отстраивают» свои ипотечные программы, улучшают андеррайтинг, что позволяет сформировать достаточно сбалансированный портфель кредитов. А это, в свою очередь, ведет к тому, что многие банки не понимают, почему они в принципе должны страховать свои риски, когда, казалось бы, нет кризисных явлений и портфель ипотечных кредитов демонстрирует низкий уровень просрочки.

Но даже те банки, которые понимают важность проблем ипотечного страхования, сталкиваются с проблемами внедрения. Чем крупнее кредитор, тем сложнее у него операционные процессы кредитования и тем тяжелее встроить в эти процессы нововведения.

Итак, в условиях конкурентной борьбы и роста рынка ипотеки многие банки идут на смягчение требований к заемщикам, что позволяет привлечь большее число клиентов. Государство со своей стороны решает задачу обеспечения стабильности на ипотечном рынке, особенно в периоды кризисов. Ипотечное страхование позволяет,

с одной стороны, стимулировать кредиторов выдавать доступные кредиты клиентам, а с другой — обеспечивать банки, заемщиков, страховщиков и рынок в целом необходимой страховой и перестраховочной защитой [3].

## ЛИТЕРАТУРА

1. *Скогорева А.* Есть общее правило: кризисы подталкивают развитие ипотечного страхования // Национальный банковский журнал. URL: <http://bankir.ru/avtor/1661637?p=2> (дата обращения: 16.05.2014).
2. *Оганесян Г.Д.* Особенности ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации // Экономические науки. 2010. № 9. С. 209–211.
3. *Козлова Н.* Ипотечная перестраховка. URL: <http://www.kp.ru/daily/25743.5/2731882/> (дата обращения: 16.05.2014).

## REFERENCES

1. *Skogoreva A.* Est» obshchee pravilo: krizisy podtalkivaiut razvitie ipotechnogo strakhovaniia [There is a general rule that crises are pushing the development of mortgage insurance]. *Natsional'nyi bankovskii zhurnal — National Bank Journal*. URL: <http://bankir.ru/avtor/1661637?p=2> (accessed date: 16.05.2014). (in Russ.)
2. *Oganesian G.D.* Osobennosti ipotechnogo zhilishchnogo kreditovaniia v Rossiiskoi Federatsii [Peculiarities of mortgage lending in the Russian Federation] *Ekonomicheskie nauki — Economics*, 2010, no. 9, pp. 209–211. (in Russ.)
3. *Kozlova N.* Ipotetchnaia perestrakhovka [Mortgage reinsurance]. URL: <http://www.kp.ru/daily/25743.5/2731882/> (accessed date: 16.05.2014).



Международный  
финансово-  
экономический  
форум  
2014



**Экономическая  
политика России в условиях  
глобальной турбулентности**  
24-26 НОЯБРЯ, МОСКВА

## **ПРОГРАММА МЕЖДУНАРОДНОГО ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА «ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ» 24–26 ноября 2014 года**

**Ф**инансовый университет при Правительстве Российской Федерации приглашает принять участие в конференции «Экономическая политика России в условиях глобальной турбулентности», которая пройдет в Москве 24–26 ноября 2014 г.

На наших глазах формируется новая экономическая реальность, во многом связанная с наложением двух процессов: нестабильности мировой экономической системы и попаданием российской экономики в режим санкций со стороны западных стран. Но такой негативный фон — не повод для паники, а возможность для серьезных и стимулирующих интеллектуальных дискуссий. Стало расхожим представление о китайском иероглифе, обозначающем кризис: он состоит из двух частей, одна из которых обозначает угрозу, а вторая — возможность. Но это действительно справедливо. Санкции заставляют нас задуматься о более быстром развитии ряда значимых

компонентов развития национальной экономики: это и национальная платежная система, и система обмена банковской информации, и развитый банковский сектор.

Россия ищет новые источники внутреннего экономического роста, для этого нужно обсуждать современные вызовы в области финансовой политики, кредитно-денежного регулирования, бюджетного процесса, социальной сферы. Эти темы окажутся в центре внимания конференции Финансового университета, где выступят и ведущие экономисты, и чиновники-практики, определяющие вектор экономической политики современной России.

В рамках Форума в течение двух дней (25–26 ноября 2014 г.) на базе Государственного исторического музея г. Москвы будет проводиться Международный научно-просветительский проект «Власть и гражданское общество в истории экономических трансформаций».

*Понедельник, 24 ноября 2014 г.*

**Открытие форума**

**Приветствия и выступления членов Президиума форума**

<b>Матвиенко В.И.</b>	Председатель Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации
<b>Голодец О.Ю.</b>	Заместитель Председателя Правительства Российской Федерации
<b>Силуанов А.Г.</b>	Министр финансов Российской Федерации
<b>Глазьев С.Ю.</b>	Советник Президента Российской Федерации
<b>Дмитриев В.А.</b>	Председатель Внешэкономбанка
<b>Шохин А.Н.</b>	Президент Российского союза промышленников и предпринимателей
<b>Макаров А.М.</b>	Председатель комитета Государственной Думы Федерального собрания Российской Федерации по бюджету и налогам
<b>Юдаева К.В.</b>	Первый заместитель Председателя Центрального банка Российской Федерации
<b>Эскиндаров М.А.</b>	Ректор Финансового университета
<b>Тосунян Г.А.</b>	Президент Ассоциации Российских банков
<b>Олюнин Д.Ю.</b>	Председатель Правления Росбанка

Открытая лекция лауреата Нобелевской премии по экономике профессора Принстонского и Нью-Йоркского университетов Томаса Дж. Сарджента (США), ответы на вопросы, дискуссия

*Вторник, 25 ноября 2014 г.*

**10.00–13.00** Первая панельная дискуссия на тему:

**«ФИНАНСОВАЯ И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ НОВЫХ ВЫЗОВОВ»** проводится совместно с **МЕЖДУНАРОДНЫМ СОЮЗОМ ЭКОНОМИСТОВ** и **ВОЛЬНЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ОБЩЕСТВОМ РОССИИ**

**10.00–13.00** Вторая панельная дискуссия на тему: **«СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА: НОВЫЕ РЕАЛИИ»**

**14.00–17.00** Третья панельная дискуссия на тему: **«НОВАЯ ВОЛНА ГЛОБАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА: ОЖИДАНИЕ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?»**

**14.00–17.00** Четвертая панельная дискуссия на тему: **«СПОРЫ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКОМ РОСТЕ: «ПРОМЫШЛЕННИКИ» ПРОТИВ «ИНСТИТУЦИОНАЛИСТОВ»»**

**14.00–17.00** Конференция **«СОВРЕМЕННАЯ НАЛОГОВАЯ СИСТЕМА: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ (НАЦИОНАЛЬНЫЙ И МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ)»**

*Среда, 26 ноября 2014 г., с 10.00 до 17.00*

Конференция **«ПРОСТРАНСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ: ФОРМИРОВАНИЕ ТОЧЕК ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА»**

Конференция «ПРАВОВАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ И ЕЕ ВЛИЯНИЕ НА СОВРЕМЕННЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ»

Научная студенческая конференция «RUSSIAN ECONOMY: GOALS, CHALLENGES, ACHIEVEMENTS»

Заседание круглого стола «РАЗВИТИЕ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОСТИ»

Заседание круглого стола «МЕСТО И РОЛЬ ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ НА РОССИЙСКОМ СТРАХОВОМ РЫНКЕ»

Заседание круглого стола «КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ»

Заседание круглого стола «СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ВУЗОВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ»

Заседание круглого стола «СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НЕОИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ» проводится совместно с ИНСТИТУТОМ НОВОГО ИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ им. С.Ю. ВИТТЕ (ИНИР)

Заседание круглого стола «ИНФОРМАЦИОННОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ»

Научно-практический семинар «ИННОВАЦИОННЫЕ И ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА»

В рамках Международного форума Финансовым университетом и Государственным историческим музеем **25–26 ноября 2014 г. с 10.00 до 17.00** по адресу: Красная площадь, д. 1, вход № 3, реализуется международный научно-просветительский проект «ВЛАСТЬ И ГРАЖДАНСКОЕ ОБЩЕСТВО В ИСТОРИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ТРАНСФОРМАЦИЙ»

*Четверг, 27 ноября 2014 г.*

**Молодежная программа Международного финансово-экономического форума**

#### **ЯРМАРКА НАУЧНЫХ И БИЗНЕС-ИДЕЙ**

**27 ноября 2014 г. в рамках Молодежной программы Международного финансово-экономического форума пройдет Ярмарка научных и бизнес-идей**

На Ярмарке будут представлены наиболее передовые проекты студентов Финансового университета, направленные на стабилизацию российской экономики в условиях мировой финансовой турбулентности. Креативность и нестандартные подходы молодежи позволяют предложить прорывные идеи для формирования гармоничной и социально-ответственной финансовой системы. Экономическое образование позволяет воспитать новое поколение, обладающее качествами, необходимыми для строителя будущего: компетентность, ответственность, умение доводить дело до конца.

Источник: URL: <http://www.fa.ru/projects/forum24/Pages/programm.aspx>