ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ – 2014

(24–26 ноября, Москва)

Т о м 3

МАТЕРИАЛЫ ЗАСЕДАНИЙ КРУГЛЫХ СТОЛОВ

Часть I

МОСКВА • 2015

УДК 330.101
ББК 65.01
Э40

Э40 **Экономическая политика России в условиях глобальной турбулентности. Международный финансово-экономический форум – 2014 (24–26 ноября, Москва). Т. 3: Материалы заседаний круглых столов. Ч. I** / отв. ред. Г.Л. Подвойский. – М.: Финансовый университет, 2015. – 264 с.

ISBN 978-5-7942-1250-1
ISBN 978-5-7942-1249-5 (т. 3, ч. I)

24–26 ноября 2014 г. в Финансовом университете прошел Международный финансово-экономический форум «Экономическая политика России в условиях глобальной турбулентности». В мире формируется новая экономическая реальность, во многом связанная с наложением двух процессов: нестабильности экономической системы и попаданием российской экономики в режим санкций со стороны западных стран. Но такой негативный фон – не повод для паники. Россия ищет новые источники внутреннего экономического роста. А для этого нужно обсуждать современные вызовы в области финансовой политики, кредитно-денежного регулирования, бюджетного процесса, социальной сферы. Все эти темы оказались в центре внимания форума, где выступили ведущие экономисты, чиновники-практики, определяющие вектор экономической политики современной России.

В третий том вошли выступления участников круглых столов.

УДК 330.101
ББК 65.01

Научное издание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ
Международный финансово-экономический форум – 2014 (24–26 ноября, Москва)
Том 3
МАТЕРИАЛЫ ЗАСЕДАНИЙ КРУГЛЫХ СТОЛОВ
Часть I

Редактирование, корректура и верстка Л.В. Шитовой
Оформление обложки Т.А. Антоновой

Подписано в печать 12.03.2015. Формат 60×90/16. Гарнитура Cambria
Усл. п.л. 16,50. Уч.-изд.л. 10,95. Тираж 150 экз. Заказ № 159

Финансовый университет
125993 (ГСП-3), Москва, Ленинградский просп., 49

Отпечатано в ООП (Ленинградский просп., д. 51, корп. 2)
Издательства Финансового университета

ISBN 978-5-7942-1249-5 (т. 3, ч. I)
ISBN 978-5-7942-1250-1

© Коллектив авторов, 2015
© Финансовый университет, 2015

FEDERAL STATE – FUNDED EDUCATIONAL INSTITUTION
OF HIGHER EDUCATION

"FINANCIAL UNIVERSITY UNDER THE GOVERNMENT
OF THE RUSSIAN FEDERATION"

ECONOMIC POLICY OF RUSSIA IN THE STATE OF GLOBAL TURBULENCE

INTERNATIONAL FINANCIAL AND ECONOMIC FORUM – 2014

(November 24–26, Москва)

Volume 3

MATERIALS OF ROUND TABLES MEETINGS

Part I

MOSCOW • 2015

UDC 330.101

Economic Policy of Russia in the State of Global Turbulence. International Financial and Economic Forum – 2014. Vol. 3: Materials of Round Tables Meetings. P. I / ex. ed. Gleb L. Podvoisky. – M.: Financial University, 2015. – 264 p.

ISBN 978-5-7942-1250-1

ISBN 978-5-7942-1249-5 (vol. 3, p. I)

24–26 November 2014 at the Financial University hosted the International Financial and Economic Forum "Economic policy of Russia in the State of Global Turbulence." In the world, a new economic reality, largely due to the superposition of two processes: the instability of the global economic system and hit the Russian economy in the sanctions by Western countries. But such a negative background – not a reason to panic. Russia is looking for new sources of domestic economic growth. And it needs to discuss the current challenges in the area of fiscal policy, monetary control, the budget process, the social sphere. All of these topics were the focus of the forum, where were the leading economists, government officials, practices that define the vector of economic policy in modern Russia. The third volume included performances of participants of round tables.

UDC 330.101

ISBN 978-5-7942-1249-5 (vol. 3, p. I)
ISBN 978-5-7942-1250-1

© The Group of the Authors, 2015
© Finance University, 2015

РАЗВИТИЕ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

DEVELOPMENT BANKS UNDER TURBULENCE

Модераторы научной дискуссии:

О.И. Лаврушин	зав. кафедрой «Банки и банковский менеджмент» Финансового университета
А.И. Милюков	исполнительный вице-президент Ассоциации российских банков, зав. кафедрой «АРБ. Современные банковские технологии» Финансового университета
И.Н. Губин	президент ЗАО АКБ «НОВИКОМБАНК»

О СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ БАНКОВСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

ON CURRENT TRENDS THE MODERNIZATION OF BANKING INFRASTRUCTURE

АВИС ОЛЕГ УШЕРОВИЧ
канд. экон. наук, доцент кафедры «Банки и банковский менеджмент», Финансовый университет, Москва, Россия
E-mail: oleg.avis@yandex.ru

Oleg U. Avis
Candidate of Economics, Associate Professor of the Department "Banks and Banking Management" , Financial University, Moscow, Russia
E-mail: oleg.avis@yandex.ru

В современной экономической литературе понятие «банковская инфраструктура» имеет достаточно широкую трактовку, в большинстве случаев оправданную с учетом подхода к ее исследованию.

В «Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года» в числе мер, влияющих на изменение модели развития банковского сектора, сформулирована задача создания «инфраструктуры, отвечающей современным требованиям и базирующейся на использовании передовых банковских технологий, развитии системы регистрации залогов, бюро кредитных историй, платежной и расчетной систем, института центрального контрагента и иных инфраструктурных институтов и условий, включая мероприятия по созданию международного финансового центра в Российской Федерации» [Заявление Правительства РФ № 1472п-П13, ЦБ РФ № 01-001/1280 от 05.04.2011 «О стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года»].

Большое значение Стратегия придает использованию передовых информационных технологий как основного фактора повышения качества и ассортимента банковских услуг, а следовательно, значительного повышения эффективности функционирования кредитных организаций. В ней, в частности, отмечена

необходимость изучения международного опыта для совершенствования системы страхования вкладов, которая, по нашему мнению, тоже является важной составной частью банковской инфраструктуры.

Несколько направлений в настоящее время представляют особый интерес при анализе современного состояния институтов банковской инфраструктуры не столько для исследования перспектив их трансформации, сколько в связи с формированием их серьезных претензий на постепенное усиление их роли в банковской системе в целом. Последствия отмечаемого в настоящее время бурного роста таких процессов, как индустриализация и дигитализация банковской деятельности, проявляются в становлении инфраструктурных институтов, готовых со временем существенно потеснить позиции традиционных банков и тем самым в корне изменить саму структуру банковских систем.

На наш взгляд, в современной банковской системе отмечается полномасштабная инверсия, меняющая местами и значением институты, признаваемые сейчас основными и инфраструктурными.

Зарубежная экономическая наука и практика в проблематике модернизации банковской деятельности все больше внимания уделяют не столько совершенствованию традиционных и внедрению новых банковских продуктов и услуг, сколько поиску вариантов создания новой институциональной конструкции, в которой явно вырисовывается тенденция доминирования банковской инфраструктуры.

При всем многообразии инфраструктурных особенностей развития банковской системы особый интерес представляют те наиболее существенные направления, которые радикально меняют традиционные подходы к ее определению, и в какой-то степени заставляют переосмыслить саму банковскую деятельность с точки зрения характеристик структуры и инфраструктуры, их приоритетности и взаимодействия.

Зарубежные банковские системы в настоящее время в своем развитии проходят очень непростой этап технологической, коммуникационной, информационной, территориальной и кадровой трансформации.

Первым направлением изменения банковской инфраструктуры можно назвать так называемую индустриализацию. Под давлением усиливающейся конкуренции внутри самой банковской системы и за ее пределами кредитные институты вынуждены строить технологию своей деятельности аналогично той, которую уже создали ведущие промышленные компании и корпорации. Она ставит перед собой задачу достижения целей на принципах разделения труда и будет способствовать как существенной экономии издержек и значительному повышению производительности труда, так и институциональной трансформации традиционных банков в конгломерат неразрывно связанных между собой партнеров – исполнителей различных банковских операций и услуг.

Уже сегодня многие ведущие банки, занимаясь индустриализацией своей деятельности, активно применяют различного рода возможности внутренней концентрации важных направлений своей работы соответствующим инкорпорированным организационным структурам (на принципах инсорсинга) и передачи не менее важных направлений своей деятельности внешним партнерам (на принципах аутсорсинга).

Из-за растущей конкуренции в сфере финансовых услуг и повышения чувствительности клиентов к ценам перед кредитными институтами возникают новые вызовы. Возможное решение в улучшении эффективности затрат часто связано с аутсорсингом сфер банковской деятельности.

Вот как трактует понятие аутсорсинга циркуляр банковского надзорного органа Швейцарии: «Аутсорсинг (передача сфер деятельности) в смысле настоящего циркуляра имеет место тогда, если одно учреждение поручает другому учреждению самостоятельно и в течение длительного времени осуществлять существенные функции, входящие в круг его деятельности. «Существенными» в смысле настоящего циркуляра являются услуги, влияющие, в особенности, на учет, ограничение и контроль рыночных, кредитных, дефолтных, ликвидационных, ликвидных и имиджевых рисков, а также на операционные и правовые рисками. Аутсорсинг включает, с одной стороны, передачу функций,

которые до сих пор осуществляло само учреждение. С другой стороны, к нему относятся и те функции, которые учреждение вновь связывает с их исполнителем и которые тем самым до сих пор само не осуществляло»[1].

Плохая ситуация с доходами кредитных институтов в последние годы вскрыла структурные и затратные проблемы в банковском секторе. Ценовая конкуренция кредитных институтов усиливается под воздействием разнообразных запросов клиентов и приоритетов индивидуализированного подхода к ним. Зарубежные банки, небанковские институты и директ-банки становятся все более серьезными конкурентами традиционных универсальных банков, опережая их в доступности, качестве, гибкости и в оптимизации затрат на основе активного использования Интернета и отказа от затратной филиальной сети.

Существенным фактором трансформации структуры и инфраструктуры банков является необходимость повышения эффективности затрат, которая измеряется показателем соотношения затрат и доходов. Имеющиеся сравнительные исследования европейских банков подтверждают, что большинству из них при этом удалось достичь существенной экономии затрат.

Одной из мер повышения эффективности затрат является применение промышленных методов в кредитной системе. При этом кредитные институты фокусируются на своих основных компетенциях и оптимизируют свои процессы создания стоимости. Для этого они используют те методы, которые успешно внедрены в промышленности. К ним относятся, например, стандартизация и автоматизация деловых процессов.

Формирование стоимости банковских услуг представляет собой сумму затрат на всех этапах оказания услуг, и эта цепочка стоимости отражает также глубину ее создания в кредитном институте. Передача некоторых сфер деятельности банка внешним исполнителям уменьшает глубину создания стоимости, которая в традиционных банках достаточно велика. Эксперты считают, что внутренняя составляющая создания стоимости в банках на-

---

[1] URL.: http://www.finma.ch (дата обращения: 11.11.2014).

ходится на уровне 50–80%, в то время как в промышленности она равна 20–30%.

Аутсорсинг в банках приобретает различные формы. При информационно-технологическом аутсорсинге внешнему исполнителю передается бóльшая часть информационных технологий или весь ее комплекс, например, вычислительный центр или обслуживание и сопровождение определенных программ. При аутсорсинге бизнес-процессов полностью или частично передаются в основном простые, стандартизированные процессы. Примером этого может быть передача обработки кредитов «кредитной фабрике». Передача комплексных и трудоемких сфер представляет собой аутсорсинг аналитических процессов, прежде всего рыночных исследований и бизнес-аналитики.

Одно из немецких исследований пришло к выводу, что рентабельность банков в результате использования аутсорсинга по сравнению с кредитными институтами, не применяющими его, с 1992 по 2006 год выросла в среднем на 35,8%[1].

Согласно исследованию ЕЦБ[2], проведенному в 2004 г., почти 90% опрошенных банков подтвердили, что экономия затрат является важным мотивом аутсорсинга. Наряду с возможной экономией затрат около 60% банков видят причину этого и в доступе к новым технологиям и к улучшенной инфраструктуре, поскольку исполнители аутсорсинга благодаря узкой специализации в своей сфере деятельности в большинстве случаев располагают лучшими инновациями. Выгоду из этого извлекают прежде всего небольшие кредитные институты, поскольку создание информационных технологий, позволяющих экономить на затратах на содержание персонала и повышающих эффективность, связано с большими издержками.

Однако аутсорсинг в банковском секторе несет с собой и определенные риски. С одной стороны, банк становится в известной мере зависимым от своего партнера по аутсорсингу, поскольку возврат к прежней технологии в краткосрочном плане в

---

[1] URL.: https://www.uni-bamberg.de/fileadmin/uni/verwaltung/presse/Publikationen/uni.vers/uni.vers15/07_Industrialisierung_und_Outsourcing_von_Bankprozessen.pdf (дата обращения: 11.11.2014).

[2] Там же.

большинстве случаев невозможен. При этом, согласно опросу ЕЦБ, банки обратили внимание на высокий потенциал риска аутсорсинга в операционной деятельности в результате возможной потери данных, ограниченных условий передачи доверительной информации, а также замедленного реагирования на запросы клиентов. Парадоксально, но почти четверть опрошенных кредитных институтов опасаются завышенных затрат, поскольку при передаче функций часто наряду с прямыми издержками при использовании внешних исполнителей могут возникать и дополнительные издержки, например при подготовке и заключении договоров и осуществлении необходимого мониторинга.

При передаче функции обработки кредитов «кредитной фабрике» риски для банка возрастают в результате возможных ошибок, если «кредитная фабрика» не может обеспечить ту же тщательность при проверке кредитов, что и передающий кредитный институт, тот же уровень анализа рисков.

Хотя аутсорсинг в «кредитной фабрике» подлежит усиленным регуляторным требованиям, кредитные институты из-за повышенных затрат на содержание персонала внедряют у своих партнеров по аутсорсингу сильно стандартизированные кредитные процессы. Благодаря автоматизированному массовому процессу «кредитная фабрика» может реализовать эффект синергии и тем самым снижать затраты.

Часто кредитные процессы с прямым контактом с клиентами (например, интервью и консультирование) остаются в банке, в то время как задачи бэк-офиса передаются «кредитной фабрике».

Согласно исследованиям, эффект от осуществленных проектов аутсорсинга достаточно умеренный, к тому же сильно отличается в сравнительном сопоставлении. Так, в США 69% выдаваемых кредитов обрабатывается в «кредитных фабриках», а в Германии – лишь 1,5%.

В отечественной практике показательной является реализация Сбербанком России проекта создания «кредитной фабрики», за пять лет функционирования доказавшей свою эффективность кратным сокращением затрат времени на рассмотрение кредитных заявок, повышением качества технологических процессов и снижением рисков по выданным кредитам.

«Кредитной фабрикой» за это время было выдано около 15 млн кредитов в объеме свыше 3 трлн руб., а в настоящее время ежедневно предоставляется около 24 тыс. кредитов в объеме 6 млрд руб. К потребительским кредитам добавились ипотечные и автокредиты, а также кредиты для микробизнеса. Процесс интеграции социальных сетей в этот проект проходит намного сложнее и пока не увенчался успехом.

Вместе с тем, как свидетельствуют аналитические материалы Сбербанка, увеличение кредитного портфеля не сопровождается адекватным качеством потенциальных заемщиков, и удельный вес одобренных заявок уменьшается[1].

При консультировании частных и корпоративных клиентов большинство опрошенных экспертов вообще не видят никаких выгод от применения аутсорсинга. С одной стороны, это связано с тем, что консультирование клиентов слабо поддается стандартизации. С другой стороны, оно является основной компетенцией многих кредитных институтов, которая может разрабатываться в целях достижения стратегических преимуществ в конкуренции. При этом консультирование клиентов часто не входит в намерения внедрения аутсорсинга кредитных институтов.

Вторым направлением трансформации банковской инфраструктуры, которое вызывает беспокойство у подавляющего числа зарубежных кредитных институтов, является охватившая весь мир экспансия информационно-технологических и комплексных коммуникационных систем. Многие из них представляют собой не только инструментарий внутренней перестройки банковских институтов, но становятся явными конкурентами традиционных банков, угрожая их существованию в сложившемся виде в весьма близкой перспективе.

Из-за того, что недоверие клиентов к банкам усиливается, их конкуренты, прежде всего представленные в Интернете, успешно наступают на позиции кредитных институтов, так как они для молодежи являются значительно привлекательнее, чем крупнейшие традиционные частные банки.

---

[1] URL: http://www.sberbank.ru (дата обращения: 30.10.2013).

96% всех молодых жителей Германии знакóм бренд PayPal, дочерней компании интернет-гиганта Ebay. Она осуществляет массовые платежи при интернет-покупках и поэтому стала популярной во всем мире. Традиционные банки считают эту платежную систему серьезным конкурентом, потому что она заняла позицию посредника между клиентами и их банками, зарабатывая на комиссионных платежах интернет-торговцев.

Такая узкая, но отличающаяся массовой привлекательностью бизнес-модель, в значительной мере удовлетворяет запросы многих потребителей, а по мнению исследователей, в настоящее время платежная система пользуется почти таким же доверием, что и надежные коммунальные сберегательные кассы и кооперативные банки, тогда как частные банки значительно уступают им в этом своеобразном рейтинге.

Причина такого положения заключается в том, что платежные системы не ограничиваются оплатой интернет-покупок потребителей, они дают возможность онлайн-торговцам в массовом порядке использовать для оплаты их счета и тем самым значительно увеличивать свои обороты. На этом фоне альтернатива в виде предварительной оплаты покупок была бы заведомо невыгодной, поскольку это отпугнуло бы многих клиентов и вынудило бы их покупать в стационарных магазинах. При этом платежные системы берут на себя риски неплатежей, если клиенты не платят или продавцы ничего поставляют. Кроме того, они отфильтровывают с помощью современных программ мошеннические действия.

Тем самым можно осуществлять массовые покупки в Интернете и обеспечивать упрощенное и ускоренное удовлетворение потребительских запросов своих клиентов. Правда, предлагая безналичные счета и кредитные карты, традиционные банки все еще располагают большей частью инфраструктуры, посредством которой осуществляется национальный и международный платежный оборот. Поэтому для кредитной сферы представляется крайне важным не дать платежным системам возможность лишить ее классических функций.

Тем не менее стратегия, выбранная интернет-гигантами типа PayPal и многочисленными стартапами, демонстрирует, каким

образом они со временем смогут полностью изменить и радикально упростить привычное обращение с деньгами.

Традиционные банки могут столкнуться с такой проблемой и потому, что сетевые конкуренты расширяют радиус своих действий под влиянием запросов своих пользователей. Шведская платежная система Klarna благодаря собственному веб-сервису и клиентам значительно увеличила масштабы деятельности, потому что ее пользователи могут использовать свои электронные адреса. Недавно Klarna стала предлагать в Интернете и вклады с фиксированными ставками, предлагая проценты по ним чуть выше, чем в банках, что несложно обеспечить в эпоху низких процентных ставок, к тому же вклады в сумме до 100 000 евро пользуются защитой шведской системы страхования вкладов. Еще один пример: стартап Vaamo во Франкфурте-на-Майне намерен инициировать отток вкладов из банков, а компания Avuba из Берлина предлагает безналичный счет, не привязанный к конкретному банку.

Правда, банки в настоящее время могут настаивать на том, что они являются единственными институтами, предоставляющими своим клиентам долгосрочные кредиты в особо крупных суммах, например, при финансировании строительства. Крупные потребительские кредиты для покупки автомобиля или новой мебели, напротив, уже давно можно получить и без обращения в банк.

Так, интернет-портал Smava выступает посредником в кредитовании между частными лицами. Для частных кредиторов это может быть привлекательным, потому что по своим деньгам они могут получить больше процентов, чем от банка. Однако Smava в настоящее время превратилась в финансовый портал, который предоставляет человеку и кредиты классических банков. То есть конкуренция сети создала партнеров по кооперации.

Какой опыт можно было бы извлечь для использования в российской практике? Понятно, что отечественная банковская система сейчас тоже находится в жестких тисках снижающейся доходной маржи и так или иначе вынуждена будет прибегать к оптимизации структуры, делая значительный упор на свои инфраструктурные элементы.

Нам представляется весьма полезным, с одной стороны, распространение наработок крупных банков по созданию «кредитных фабрик» на других участников банковского рынка, в первую очередь на малые и средние банки, которые могли бы с применением аутсорсинговых технологий добиться существенной экономии своих издержек и тем самым оставаться конкурентоспособными.

Не менее значимым является и становящийся все более явным и на отечественном банковском рынке натиск инфраструктурных конкурентов, постепенно захватывающих традиционно сильные позиции классических банков – платежных систем и интернет-платформ. Наряду с позитивными сторонами этого процесса, показанными выше на примере западных банковских технологий, видны и существенные проблемы, в основном связанные с защитой данных и качеством передаваемых функций. Вероятно, Банку России уже сегодня следовало бы приступить к разработке и внедрению соответствующих нормативных актов, направленных на минимизацию возможных потерь.

ГЛОБАЛЬНАЯ ТУРБУЛЕНТНОСТЬ И УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ТРАНЗИТИВНОЙ ЭКОНОМИКЕ

GLOBAL TURBULENCE AND RISK MANAGEMENT BANKING IN TRANSITION ECONOMIES

АМОСОВА НАТАЛИЯ АНАТОЛЬЕВНА
д-р экон. наук, доцент, профессор кафедры «Банки и банковский менеджмент», Финансовый университет, Москва, Россия
E-mail: NA_Amosova_@mail.ru

Natalia A. Amosova
Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department "Banks and Banking Management", Finance University, Moscow, Russia
E-mail: NA_Amosova_@mail.ru

Несмотря на очевидность того факта, что современная экономическая наука не справляется со своей прогностической функцией, экономистов и не экономистов, интересующихся проблемами развития экономики, сложно упрекнуть в отсутствии идей и попыток познать законы устройства экономической жизни общества, сущность и эволюцию экономических процессов и явлений.

Особым направлением экономической науки, реагирующим на изменения условий хозяйствования попыткой объяснить происходящее с помощью наработок и достижений точных наук, стало изучение динамических процессов в экономике, а позже – турбулентности.

Выдающимися в этом отношении, на наш взгляд, следует признать работы Дж. Б. Кларка, Бенуа Б. Мандельброта, Ричарда Л. Хадсона, И. Пригожина, А.Н. Колмогорова, Р. Мантеньи, Г. Стенли, Л. Гурвица, Р. Майерсона, Э. Маскина, Э. Петерса.

Так, Дж. Б. Кларк впервые предложил использовать в экономической науке понятия статики и динамики экономической жизни общества, охарактеризовал их соотношение и выделил основные виды динамических процессов[1]. Бенуа Б. Мандельброт разработал теорию фракталов, на основании которой стали изучаться эконо-

[1] URL: http://www.newworldencyclopedia.org/ entry/John_Bates_Clark (дата обращения: 14.10.2014).

мические феномены, обладающие свойством самоподобия и дробной размерностью, фрактальные структуры и законы подобия в рыночных переменных [*Бенуа Б. Мандельброт.* Фрактальная геометрия природы = The Fractal Geometry of Nature. – М.: Институт компьютерных исследований, 2002. – С. 656; *Бенуа Б. Мандельброт, Ричард Л. Хадсон.* (Не)послушные рынки: фрактальная революция в финансах = The Misbehavior of Markets. – М.: Вильямс, 2006. – С. 400]. Э. Петерс апробировал свою концепцию фрактального анализа финансовых рынков [*Петерс Э.* Фрактальный анализ финансовых рынков. Применение теории хаоса в инвестициях и экономике. – М.: Интернет-трейдинг, 2004; *Петерс Э.* Хаос и порядок на рынках капитала. – М.: Мир, 2000]. И. Пригожин предложил по-другому взглянуть на «норму» в понимании динамики экономики [*Пригожин И.* Философия нестабильности // Вопросы философии. – 1991. – № 6. – С. 46–52[1]] и развил нелинейный анализ. Гипотеза А.Н. Колмогорова[2] о схожести, подобном поведении гидродинамических и финансовых потоков более полувека с интересом и неослабевающим вниманием исследуется в различных экономических школах. Л. Гурвиц, Р. Майерсон и Э. Маскин разработали основы теории экономических механизмов [*Бурлачков В.* Турбулентность экономических процессов: теоретические аспекты // Вопросы экономики. – 2009. – № 11. – С. 90–97[3]]. Р. Мантенья и Г. Стенли предприняли исследование сопоставимости возникновения турбулентности в естественной среде и при формировании цен на финансовые активы [*Мантенья Р., Стенли Г.* Введение в эконофизику. Корреляции и сложность в финансах. – М.: Либроком, 2009].

Проявляют интерес к обозначенной теме и политики, и практикующие финансисты, и банкиры. Так, Алан Гринспен, возглавлявший ФРС США без малого два десятка лет, использовал термин «турбулентность» в своей главной книге [*Гринспен А.* The Age of Turbulence / Эпоха потрясений: проблемы и перспективы мировой финансовой системы. – М.: Юнитрейд Пресс, 2010 (Сколково)]. Сформировалось и активно развивается, в том числе и в России, такое направление исследований, как «эконофизика».

---

[1] URL: http://ec-dejavu.ru/i/Instability.html (дата обращения: 20.11.2014).
[2] URL: http:// www.kolmogorov.info/books.html (дата обращения: 20.11.2014).
[3] URL: http://www.vopreco.ru /rus/archive.files/n11_2009.html (дата обращения: 20.11.2014).

Так, в частности, I Всероссийский конгресс по эконофизике «Эконофизика, финансовые рынки, экономический рост» состоялся в 2009 г., в Москве, в Финансовой академии. Его организаторами выступили Новая экономическая ассоциация, Финансовая академия, ОАО «Инвестиционная компания “Еврофинансы”», ЗАО «Управляющая компания “Интраст”»[1]. В 2010 г. этой проблематике была посвящена научная сессия Отделения физических наук Российской академии наук [Эконофизика и эволюционная экономика (научная сессия Отделения физических наук Российской академии наук, 2 ноября 2010 г.) // Успехи физических наук. – 2011. – Т. 181. – С. 753–786]; в 2014 г. Финансовый университет организовал международный семинар «Эконофизика»[2] и т.п.

Явные успехи в указанной предметной области[3] сочетаются с признанием если не бесполезности усилий на этом направлении, то по крайней мере ограниченности возможностей корректного применения выводов на практике[4].

Турбулентные явления в экономике возникают, если существенно различаются темпы роста погашаемых и вновь формируемых обязательств. Анализ динамики совокупной задолженности домашних хозяйств развитых стран, в частности США, в периоды, предшествующие крупнейшим экономическим потрясениям – кризисам 1929 и 2008 гг., показал, что уровень задолженности домашних хозяйств, при котором от 30 до 50% сделок в потребительском секторе осуществляется в кредит, является критическим, провоцирующим возникновение вихревого эффекта. Турбулентность появляется как следствие разрывов в темпах протекания взаимосвязанных процессов, таких как спрос и предложение, производство и потребление, сбережение и инвестирование. Подбираются аргументы в пользу той точки зрения, что экономика относится к системам, «не интегрированным по Пуанкаре», поскольку в экономической среде постоянно возникают новые факторы, которые невозможно учесть на начальном этапе анали-

---

[1] URL: http://econorus.org/cread.phtml?id=26 (дата обращения: 14.10.2014).

[2] URL: http://www.fa.ru/dep/ic/news/Pages/2014-12-23-mezhdunarodnyy-seminar-po-teme-ekonofizika.aspx (дата обращения 22.12.2014).

[3] URL: http://ec-dejavu.ru/i/Instability.html (дата обращения: 20.11.2014).

[4] Там же.

за и проведения прогнозных расчетов [*Бурлачков В.* Турбулентность экономических процессов: теоретические аспекты // Вопросы экономики. – 2009. – № 11. – С. 90–97].

Как показывает практика, в возникновении турбулентных явлений в экономике, в том числе системных банковских кризисов, заметную роль играют не только внутренние, но и внешнеэкономические факторы. В начале 1980-х гг. банковские кризисы во многих развивающихся странах были вызваны падением цен на нефть и другие основные товары их экспорта. Большое значение имело удорожание обслуживания внешнего долга в результате резкого повышения процентных ставок в западных странах. Кризисам предшествовал быстрый рост внешнего долга развивающихся стран вследствие увеличения заимствований на международном рынке капиталов. Удорожание стоимости рыночного рефинансирования и девальвация национальных валют привели к неплатежеспособности ряда банков. Глубину и продолжительность кризиса увеличивала проводившаяся правительствами многих стран инфляционная денежно-кредитная и фискальная политика и неадекватность системы банковского надзора.

В 1990-е гг. банковские кризисы повторились практически в тех же странах, но в еще бóльших масштабах, несмотря на принятые в свое время меры по укреплению банковского надзора и улучшение макроэкономической ситуации. Многие из реализованных программ осуществлялись при непосредственном участии и под контролем международных финансовых организаций. Валютно-финансовые потрясения в виде значительной девальвации национальной валюты и роста процентных ставок прервали в этих странах период быстрого экономического роста, сопровождавшегося спекулятивным бумом на фондовом рынке и рынке недвижимости, и привели к неплатежеспособности большинства кредитных учреждений.

При этом в возникновении и распространении кризисов существенную роль сыграли снижение доверия международных портфельных инвесторов к экономике отдельных стран и регионов, а также действия крупных валютных спекулянтов. Политика поддержания курса национальной валюты, проводимая в целях стабилизации цен, может привести к истощению валютных ре-

зервов центральных банков. Это можно отнести и к банковским кризисам в России в 1998 и 2014 гг.

Наше обращение к принципу транзитивности более десяти лет назад было обусловлено не только и не столько позитивными ожиданиями от глобальной интеграции, сколько необходимостью учитывать и «подводные камни» международных экономических процессов и их последствий. Прежде всего – дезинтеграционных процессов по экономическим, политическим, технологическим и иным причинам. К сожалению, примеров дезинтеграционных процессов сейчас очень много. Примеров посыла негативных импульсов в сторону отдельных экономических систем – тоже. И это не только пресловутые санкции, но и любые другие меры, к которым прибегают государства, частные компании в результате конфликта интересов с контрагентами.

Вместе с тем предупреждения о возможных негативных воздействиях извне звучат давно. Так, например, в 1995 г. Банк международных расчетов опубликовал свой доклад, посвященный роли посредников в международных расчетах по ценным бумагам, в котором он призывал центральные банки обратить более пристальное внимание на потенциальные риски, источниками которых являются глобальные депозитарии и международные центральные депозитарии (например, Cedel и Euroclear), утверждая, что они таят в себе угрозу целостности национальных платежных систем [*Пенроуз П.* Паутина риска // Банковские технологии. 1995. № 5. С. 28–30]. В 2014 г. проблема уязвимости национальных платежных систем предстала в новом ракурсе.

Транзитивность не может быть всеобщей, распространяющейся на все стороны функционирования экономической системы. Транзитивность не может быть не ограниченной во времени. К сожалению, в русскоязычной экономической литературе имеет место некоторое смешение, отождествление понятий «транзитивная экономика» и «переходная экономика». Нам представляется важным и весьма своевременным прояснение вопроса об истинной или мнимой идентичности этих понятий. В логике транзитивность определяется как такое свойство отношений, при котором из того, что первый элемент находится в определенном отношении ко второму, а второй – к третьему, следует, что пер-

вый элемент находится в этом же отношении к третьему. В логике присутствует понимание того факта, что далеко не все отношения транзитивны (например, отношение «любит» не транзитивно). В связи с этим было бы полезно выяснить, какие отношения, затрагивающие банковскую деятельность, транзитивны, а какие нет. В логике сравнения принцип транзитивности формулируется как аксиома: если первое превосходит второе в определенном отношении (по определенному признаку), а второе превосходит третье, то первое превосходит третье в указанном отношении. Понятие «превосходит» может быть заменено сравнительными понятиями «предпочтительнее», «лучше», «хуже», а в экономике – «эффективнее», «выгоднее» и т.д.

Условием транзитивности отношений превосходства является ацикличность – эти отношения не должны образовывать круг. Также не должны образовывать круг западные санкции – с позиции их инициаторов. Иначе им не удержать отношений превосходства. Можно предположить, что с диктатом отношений ситуационного превосходства в экономической сфере можно бороться, в том числе с помощью такого свойства современных экономических систем, как транзитивность.

Не только в логике сравнения, но и в теории принятия решений транзитивность вводится как аксиома, «ключевой критерий рациональных действий» [*Козелецкий Ю.* Психологическая теория решений. – М.: Прогресс, 1979. – С. 94]. Соблюдение принципа транзитивности рассматривается как необходимое условие разумности выбора. Однако среди аксиом теории принятия решений имеется и такая, которая исключает возможность взаимодействия между исходами (последствиями).

Принцип, справедливый при отсутствии взаимодействий, перестает работать в более сложных случаях, когда взаимодействие все-таки происходит, и сравнение производится именно по способности взаимодействовать. Возникает вопрос, насколько принцип транзитивности применим в ситуациях противодействия (например, экономического, складывающегося в процессе конкуренции), где принципиально важны умозаключения и прогнозы о превосходстве одних участников конфликта над други-

ми, об отношениях доминирования и подчиненности, о предпочтительности одних средств борьбы по сравнению с другими. В традиционной логике для выводов о превосходстве одних объектов над другими используется именно принцип транзитивности, но годится ли он для ситуаций конфликтов (и, что особенно важно для нас, – для конфликтов экономических интересов)? Доказано, что системные объекты с большим числом уровней взаимосвязей и взаимодействий существенно отличаются по своим свойствам от более простых объектов. Установлено, что сложные системы обладают свойством эмерджентности (система больше суммы составляющих ее частей) и другими свойствами, плохо описываемыми средствами методологии, не учитывающей системных взаимодействий. При взаимодействии между сравниваемыми объектами, обладающими сложной структурой, может перестать соблюдаться и транзитивность. Говоря об управлении рисками банковской деятельности в транзитивной экономике, следует, на наш взгляд, иметь в виду и такое управление, которое позволяет активно «приспосабливаться» к меняющимся наднациональным условиям развития экономики или выстраивать возможно более полную защиту. Можно сделать следующие выводы.

1. Считаем важным обратить внимание на необходимость изучения дезинтеграционных процессов в современных экономических (в том числе банковских) системах так же внимательно, как и интеграционных. Риски дезинтеграционных процессов всех уровней существуют всегда, сегодня они активно проявляются и, как показывает практика, оказываются весьма чувствительными, иногда разрушительными. Чаще всего эти риски являются неуправляемыми в рамках банковских систем, но к их проявлениям необходимо быть готовыми и участникам банковского рынка, и регулятору.

2. Транзитивность современных экономических систем – это их неотъемлемое свойство, обеспечивающее «сверхпроводимость» внешних, а, возможно, и обратных импульсов (а не разновидность переходной или трансформационной системы).

Транзитивность экономических систем существенно усилилась, в связи с чем обострилась необходимость защиты нацио-

нальных экономических интересов. В этом отношении особое внимание исследователей должно быть сосредоточено:

• на изучении актуальных проявлений транзитивности (например, последствий от санкций Запада как примера внешних импульсов, по отношению к которым экономика РФ оказывается чувствительной);

• на идентификации и оценке новых рисков банковской деятельности в транзитивной экономике, ценностей под риском (российская платежная система, ее институты, стабильность расчетов) и риск-образующих факторов;

• на выявлении особенностей управления рисками банковской деятельности в транзитивной экономике;

• на мониторинге изменчивости рискового профиля банковской деятельности в РФ и сопряжении его результатов с оценкой степени управляемости этого процесса;

• на формализации новых требований к внутреннему и внешнему управлению рисками банковской деятельности в транзитивных экономиках.

Требует проверки и доказательства гипотеза, что управлять транзитивностью экономических систем на коротком временно́м интервале можно. Можно научиться «замыкать и размыкать круг», изменяя рисковый профиль и последствия реализации рисков для задействованных сторон.

3. Управление рисками банковской деятельности в транзитивной, т.е. в чувствительной к внешним импульсам экономической системе, следует осуществлять параллельно с повышением адаптационных возможностей банковских и парабанковских институтов и банковской системы в целом.

4. В условиях глобальной турбулентности и сверхпроводимости транзитивных экономических систем регулятору при выработке принимаемых решений следует расширить прогностическую вариативность и учитывать не только оптимистические или пессимистические ожидания в отношении цен на нефть, но и другие существенные факторы, такие, например, как последствия дезинтеграционных процессов для банковской системы.

УСТОЙЧИВАЯ МОДЕЛЬ РОССИЙСКОГО КРЕДИТНОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

SUSTAINABLE MODEL RUSSIAN CREDIT MARKET IN TURBULENCE

БРОВКИНА НАТАЛЬЯ ЕВГЕНЬЕВНА
канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры «Банки и банковский менеджмент», Финансовый университет, Москва, Россия
E-mail: nbrovkina@inbox.ru

Natalia E. Brovkina
Candidate of Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department "Banks and Banking Management" , Financial University, Moscow, Russia
E-mail: nbrovkina@inbox.ru

Россия столкнулась с серьезными геополитическими и экономическими вызовами. Причинами снижения темпов роста ВВП, неустойчивости экономики и подверженности внешним рискам являются структурные и территориальные диспропорции, которые приводят к диспропорциям кредитного рынка.

Отраслевая структура кредитного рынка показывает, что кредитование обрабатывающих производств, сельского хозяйства продолжало снижаться (см. таблицу 1).

В то же время кредиты в сферу торговли и потребительского кредитования в 2011 г. в совокупности составили 34,2%, а к 2013 г. они увеличились до 37,2%. Иными словами, фактически более трети кредитов направлялось в торговлю, стимулируя потребление, в то время как российские товары для потребления населением производились в значительно меньших объемах. Таким образом, кредит не стимулировал рост российского ВВП, а усиливал диспропорции рынка.

Анализ региональной структуры кредитных организаций по величине активов показывает, что в стране практически утрачена региональная банковская система (см. таблицу 2).

Таблица 1 – Структура ссудной задолженности по видам деятельности, %[1]

Показатель	Год		
	2011	2012	2013
Сельское хозяйство	4,8	4,6	4,3
Добыча полезных ископаемых	2,9	3,2	3,1
Обрабатывающие производства	15,2	14,0	13,6
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	2,9	2,7	2,5
Строительство	5,6	5,5	5,6
Оптовая и розничная торговля	15,6	14,9	13,7
Транспорт и связь	5,4	5,4	4,2
Прочие виды деятельности	22,3	20,5	21,1
Физические лица	25,3	29,2	32,0
В том числе ипотечные жилищные кредиты	6,7	7,5	8,5

Таблица 2 – Активы кредитных организаций и их структура по месту регистрации по состоянию на 1 января 2014 г.[2]

Федеральный округ	Активы, млрд руб	Удельный вес, %
Всего	57 423,07	100,0
Центральный	51391,2	89,5
В том числе Москва	50975,4	88,8
Северо-Западный	1650,4	2,9
В том числе Санкт-Петербург	1487,1	2,6
Южный	303,2	0,5
Северо-Кавказский	57,3	0,1
Приволжский	1562,2	2,7
Уральский	1275,2	2,2
Сибирский	623,8	1,1
Дальневосточный	559,8	1,0

В Москве и Санкт-Петербурге сосредоточены кредитные организации, объединяющие более 90% активов банковской сис-

[1] URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system (дата обращения: 09.11.2014).
[2] Там же.

темы. А на рынках Приволжского, Уральского, Сибирского и Дальневосточного округов, которые в совокупности создают почти половину валовой добавленной стоимости (45,7%), работают региональные банки, на которые приходится лишь 7% активов банковской системы.

Проведенный анализ российской экономики позволяет сделать вывод: дальнейшее развитие должно идти по пути укрепления экономики федеральных округов. Это неизбежно приведет к коренной перестройке архитектуры российской банковской системы: ***основой новой модели кредитного рынка постепенно будут становиться региональные банки, работающие в интересах развития и укрепления экономического потенциала регионов.***

Жизнеспособность данного тезиса подтверждена опытом развития банковских систем некоторых развитых стан, к которым прежде всего следует отнести Германию и Италию.

Банковские системы России и Германии исторически имеют много общего. Так, основу банковских систем обеих стран составляют кредитные организации. Подавляющей формой заимствования является кредит. Для ФРГ, как и для России, характерна высокая доля государственной (муниципальной) собственности. Однако имеются принципиальные отличия, которые определяют эффективность функционирования кредитного рынка каждой страны. Некоторые из них приведены в таблице 3.

Таблица 3 – Особенности построения банковских систем

Россия	Германия
Государственная собственность распространяется на крупнейшие универсальные кредитные организации	В государственной и муниципальной собственности находятся относительно небольшие кредитные организации регионального уровня
В приоритете кредитных организаций с государственным участием – крупный бизнес	В приоритете – население, индивидуальные предприниматели и малый бизнес
Кредитная политика кредитных организаций с государственным участием подчинена собственным коммерческим интересам	Деятельность муниципальных кредитных организаций осуществляется в соответствии с определенными социально-экономическими задачами

Наиболее распространенными и доступными для широкого круга заемщиков кредитными организациями регионального

уровня в Германии являются ***сберегательные банки.*** Первоначальная и главная задача сберегательных банков – банковское обслуживание граждан, индивидуальных предпринимателей и предприятий малого бизнеса на территории определенного региона. Являясь не частными, а муниципальными учреждениями, они не стремятся к получению максимальной прибыли или увеличению стоимости акционерного капитала. Сберегательные банки руководствуются в первую очередь задачами развития тех территорий, на которых они работают. Прибыль сберегательных банков поступает в местные бюджеты.

Региональная специфика деятельности сберегательных банков защитила их от проблем финансового кризиса 2008– 2009 гг., который практически не затронул ни сами сберегательные банки, ни подавляющую часть их клиентов. На сберегательные банки Германии не распространяются требования Европейского центрального банка: он не может выявлять, применять санкции или ликвидировать наиболее слабые организации. Деятельность сберегательных банков регулируется немецким законодательством. Более того, считается, что требования, предъявляемые к крупным коммерческим банкам, не должны распространяться на региональные и сберегательные банки, так как являются непропорционально высокими и препятствуют развитию деятельности последних. По мнению немецких экономистов, необходимо учитывать, что регионально ориентированные банки являются основными кредиторами организаций малого и среднего предпринимательства. И именно эти банки обеспечивают наиболее широкий доступ клиентов всех сегментных групп к банковским услугам, что в конечном счете способствуют формированию среднего класса, создающего основу стабилизации и экономического роста страны. Такой подход обеспечивает сберегательным банкам определенные преференции. Подавляющая часть населения ФРГ имеет счета в сберегательных банках. Основным клиентским сегментом сберегательных банков являются физические лица, индивидуальные предприниматели, малые предприятия.

Представляет интерес деятельность ***микрофинансовых организаций.*** Система микрофинансирования в Германии объеди-

няет различные институты, наделенные определенными полномочиями и несущими материальную и социальную ответственность за результаты своей работы.

Микрофинансовые организации, первоначально получившие развитие в развивающихся странах, рассматривались как инструменты борьбы с бедностью. Такие микрофинансовые организации, как Grameen Bank в Бангладеш, Banco Sol в Боливии, Bank Rakyat Indonesia (BRI) в Индонезии, признаны как эффективные институты преодоления нищеты. Однако в последнее время отношение к микрофинансовым организациям изменилось. Они получили широкое распространение и в развитых странах, несмотря на то, что рынок этих стран насыщен кредитными организациями различных организационных форм. На кредитном рынке Германии микрофинансовые организации уверенно заняли собственную нишу и продолжают развиваться.

Становление системы микрофинансирования в Германии началось в 2004 г. с создания Немецкого микрофинансового института (DMI Deutsche Mikrofinanz Institut) и Микрофинансового фонда. В 2006 г. этот фонд был переименован в Фонд микрофинансирования Германии (Mikrofinanzfonds Deutschland). Основными инвесторами фонда стали KFW (Kreditanstalt für Wiederaufbau), Федеральное министерство труда и социальной политики (Bundesministerium für Arbeit und Soziales) и Федеральное министерство экономики и технологии. В 2010 г. средства фонда были увеличены до 100 млн евро.

Немецкий микрофинансовый институт (DMI) является вершиной пирамиды в организации микрофинансового сектора в Германии. Он осуществляет аккредитацию микрофинансовых организаций, разрабатывает и направляет им рекомендации, содержащие требования к заемщикам, методики по оформлению и сопровождению кредита. DMI обеспечивает поддержку клиентов микрофинансовых организаций, гарантирует стандартизацию и прозрачность их обслуживания. Кроме того, в задачи Немецкого микрофинансового института входит поддержка расширения сети и наращивание потенциала местных микрофинансовых организаций. Он привлекает инвесторов и финансовые организации, способствует аккумулированию и передаче передовых знаний и технологий.

Немецкие экономисты придают большое значение микрофинансовым организациям как инструменту повышения уровня жизни населения, сокращения социального неравенства, экономического развития страны. В отличие от развивающихся стран, основная цель микрофинансирования состоит не в борьбе с бедностью, а в том, чтобы преодолеть ограничения в предоставлении кредита традиционными кредитными организациями и одновременно оказать поддержку начинающим предпринимателям и организациям малого бизнеса.

Целевая аудитория микрофинансирования в Германии представляет собой прежде всего начинающих предпринимателей. Другую группу составляют лица, оказавшиеся в сложной жизненной ситуации: например бывшие безработные, или те, кто не имел сбережений и при этом потерял работу. Однако это должны быть люди, которые твердо намерены преодолеть имеющиеся экономические и социальные границы и интегрироваться в общество. Наиболее поддерживается микрофинансовыми организациями принятие такими лицами решений о самостоятельной деятельности или создании малого предприятия.

Типичный клиент микрофинансовой организации обладает лишь рабочей силой. Ему, как правило, недостает предпринимательских знаний и денежных средств для реализации собственных новаторских идей. Отсутствие залога или иных традиционных гарантий погашения кредита приводит к тому, что начинающие предприниматели чаще всего выпадают из сферы интересов коммерческих банков и не имеют доступа к долговому финансированию. Отсутствуют кредитная история, здания и оборудование, которые могли бы быть приняты в обеспечение кредита. Вновь созданные организации некредитоспособны также и в силу того, что на начальных этапах функционирования их затраты превышают доходы, которые могли бы быть источником погашения кредита.

Возвратность кредитов микрофинансовые организации обеспечивают иными, чем традиционные банки, средствами. Например, микрокредит может быть предоставлен члену кооператива под поручительство кооператива или его членов. Однако микрофинансовая организация не перекладывает на кооператив пол-

ную ответственность за возвратность кредита. Она продолжает следить за деятельностью заемщика, консультирует и поддерживает его.

Деятельность ***кооперативных банков*** в Италии также является примером эффективного функционирования кредитных организаций регионального уровня. Кооперативные банки составляют около 56% банковской системы Италии и на конец 2013 г. насчитывали 385 кредитных организаций. Миссии этих банков имеют социальную направленность и предполагают ответственность за устойчивое развитие территорий, на которых они функционируют. Одним из таких банков является кооперативный банк CrediUmbria.

Для того чтобы стать совладельцем банка, необходимо приобрести пай, который может находиться в диапазоне от 100 до 50 тыс. евро. В отличие от акционерного общества, несмотря на сумму вложения, каждый член кооператива имеет только один голос. Своим учредителям банк выплачивает дивиденды. Остальная часть прибыли направляется на развитие кредитной организации. Каждые три года избирается совет директоров банка, насчитывающий 15 человек, который, в свою очередь, выбирает президента банка.

Количество собственников банка CrediUmbria постоянно растет. В 2013 г. по сравнению с 2012 г. их число увеличилось на 186, составив 2556 членов. Среди учредителей кооперативного банка преобладают физические лица (78,6%), кооперативные предприятия (8,3%), около 7% составляют индивидуальные предприятия, 6% – партнерства. Учредители являются и клиентами кооперативного банка. Кроме них в банке может обслуживаться любой желающий, юридическое или физическое лицо. Успешная деятельность кредитной организации и увеличивающееся число учредителей позволяет CrediUmbria постепенно наращивать собственный капитал. В 2013 г. его величина составила 45,7 млн евро. По сравнению с предыдущим годом собственный капитал увеличился на 3%.

Основными источниками привлечения ресурсов для банка являются средства на текущих счетах клиентов, эмиссия облигаций и срочные депозиты (см. таблицу 4). Это обеспечивает на-

дежность банков и страхует их от внешних потрясений. Если средств на текущих счетах и депозитах клиентов недостаточно, кооперативные банки могут выходить на финансовый рынок: привлекать ресурсы на межбанковском рынке или выпускать облигации, которые затем размещаются среди контрагентов и клиентов банка.

Таблица 4 – Средства, привлеченные CrediUmbria в 2012–2013 гг., тыс. евро[1]

Показатель	Год		Отклонение	
	2012	2013	Тыс. евро	%
Текущие счета	140 883	147 780	6897	4,90
Облигации	131 199	129 267	–1932	–1,47
Срочные депозиты	43 577	63 416	839	45,53
Депозитные сертификаты	11 447	7 053	–4394	–38,39
РЕПО соглашения	1 398	6 030	4632	331,33
Прочие	467	732	265	56,75
Всего	370 060	391 012	20 952	5,66

Данные таблицы 4 показывают, что CrediUmbria активно работает со своими клиентами по привлечению ресурсов. За 2013 г. кооперативному банку удалось увеличить средства на текущих счетах по сравнению с предыдущим, более успешным для банка 2012 г., на 5%. Существенно, более чем на 45%, возросли средства на срочных депозитах. Это позволило несколько сократить объем привлечения средств путем выпуска облигаций.

Среди активных операций банка CrediUmbria доминирует кредитование клиентов. Структура заемщиков (см. таблицу 5) свидетельствует, что деятельность кооперативного банка сосредоточена на обслуживании домашних хозяйств, индивидуальных предпринимателей, а также региональных организаций различных направлений деятельности.

[1] URL: http://www. crediumbria.it/template/default/Bilancio_2013 (дата обращения: 16.12.2014).

Таблица 5 – Структура заемщиков CrediUmbria по направлениям деятельности, %[1]

Показатель	Год	
	2012	2013
Потребительские кредиты домашних хозяйств	31,2	32,4
Строительство	16,0	15,6
Личные предприятия	14,8	14,6
Производство	7,8	8,2
Оптовая и розничная торговля	7,9	7,9
Предоставление услуг (проживание и питание)	4,0	4,0
Операции с недвижимостью	3,3	3,4
Сельское, лесное хозяйство и рыболовство	3,9	3,1
Транспортировка и хранение	2,6	2,4
Аренда, туристические услуги, бизнес-услуги	2,5	2,3
Другое	6,0	6,1
Итого	100	100

У банка нет ограничений на проведение каких-либо операций либо на открытие филиалов. Для более полного обслуживания своих клиентов на территории страны банк открывает филиалы, которые работают как в Умбрии, так и в других регионах. Банк CrediUmbria соответствует всем критериям современного банка: контроль за собственной деятельностью осуществляют самостоятельные подразделения комплаенс-контроля, внутреннего контроля, внутреннего аудита, управления рисками. Банк проводит самостоятельную маркетинговую политику, разрабатывает продуктовую линейку, учитывающую специфику своих клиентов, развивает пластиковый бизнес, интернет-обслуживание клиентов (home banking). Важно отметить, что банк CrediUmbria является членом ассоциации кооперативных банков Италии, которая активно помогает своим членам. Например, осуществляет разработку унифицированного информационного обес-

[1] URL: http://www.crediumbria.it/template/default/Bilancio_2013 (дата обращения: 16.12.2014).

печения, контролирует его обновление, обеспечивает банкам участие в различных программах.

Банк реализовывает свою миссию, которая направлена не только на достижение финансовых результатов, но и содержит значимую социальную составляющую. Банк придает большое значение благополучию и социальной поддержке своих учредителей и клиентов, процветанию Умбрии – региона, на территории которого сосредоточена его основная деятельность. Пример банка CrediUmbria свидетельствует, что небольшой региональный банк может вполне успешно функционировать преимущественно в пределах региона, тесно сотрудничая со своими учредителями и клиентами. При этом кооперативный банк является абсолютно современной кредитной организацией, предлагает полный спектр современных банковских услуг, серьезно относится к перспективам собственного развития и развития своего региона и в значительно меньшей степени, чем более крупные кредитные организации, зависит от глобальных проблем.

Имея в основе региональный принцип, **новая модель российской банковской системы** в перспективе, как и действующая система, будет включать крупные банки с государственным участием, частные и банки с иностранным капиталом, региональные и микрофинансовые региональные организации, другие кредитные организации. Но их деятельность, очевидно, должна наполниться качественно новым содержанием.

Основные принципы работы каждой группы кредитных организаций должны быть определены законодательно. Например, крупные банки с государственным участием, к которым в первую очередь следует отнести группы Сбербанка РФ, ВТБ, Газпрома, должны развиваться как транснациональные финансовые группы, получать доход преимущественно на международном рынке; конкурировать с другими международными финансовыми компаниями на глобальном рынке, а не вытеснять с рынка значительно менее слабые региональные банки. Основной сферой их деятельности должны быть транснациональные и многофилиальные российские компании. Обеспечивая полное банковское обслуживание, кредитные организации – лидеры кредитного рынка должны способствовать продвижению российских компаний

на международный рынок. Другой, не менее важной, функцией транснациональных российских финансовых групп должно стать привлечение ресурсов с международных рынков. Крупнейшие российские банки могли бы привлекать ресурсы, направляя их в российскую экономику через межбанковский рынок. Основными направлениями привлечения ресурсов с глобального рынка могли бы быть как операции с ценными бумагами, так и средства клиентов дочерних зарубежных структур.

Направления деятельности частных кредитных организаций и банков с иностранным участием будут определяться рынком.

Основные задачи региональных кредитных организаций следует увязывать со стратегиями развития регионов. Именно региональные кредитные организации должны стать основными для предприятий малого и среднего бизнеса (прежде всего работающих в местной промышленности, сельском хозяйстве), индивидуальных предпринимателей, домашних хозяйств регионов. Они должны обеспечить полное банковское обслуживание своих клиентов на современном уровне.

На службу экономике регионов должны быть поставлены и микрофинансовые организации, учредителями которых могли бы стать органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, а также организации регионального уровня.

РАЗВИТИЕ КРЕДИТОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

DEVELOPMENT LENDING IN AN UNSTABLE ECONOMY

ВАЛЕНЦЕВА НАТАЛЬЯ ИГОРЕВНА
заслуженный деятель науки Российской Федерации,д-р экон. наук, профессор кафедры «Банки и банковский менеджмент», Финансовый университет, Москва, Россия
E-mail: valencheva@yandex.ru

Natalya I. Valentseva
Honored Scientist of the Russian Federation, Doctor of Economics, Professor of the Department "Banks and Banking Management", Finance University, Moscow, Russia
E-mail: valencheva@yandex.ru

Теоретической основой развития кредитования являются законы и закономерности кредитной сферы.

Вопрос о закономерностях развития кредита остается дискуссионным. Относительно бесспорным является выделение в числе закономерностей развития кредита его поступательное пропорциональное развитие. Содержание этой закономерности имеет количественный и качественный аспекты. Количественный аспект предполагает:

- рост кредитных вложений и объемов выдачи ссуд с соблюдением границ кредита и кредитной экспансии;
- рост количества субъектов кредитных отношений (банков и их филиальной сети, групп заемщиков).

Основываясь на годовых темпах прироста кредитов, предоставленных нефинансовым организациям и физическим лицам в рублях и иностранной валюте, можно говорить о том, что тенденции развития кредитования соответствовали поступательному развитию кредита в количественном аспекте в 2010 и 2011 гг. Однако в 2012–2013 гг. темп прироста задолженности сократился с 27 до 18,1%. Прирост за пять месяцев составил 6,7% (см. таблицу 1).

Таблица 1 – Динамика кредитных вложений[1]

Дата	Размер кредитов на начало года нефинансовым организациям и физическим лицам в руб. и иностранной валюте, млрд руб.	Темп прироста, %	В том числе:			
			Кредиты, предоставленные нефинансовым организациям в рублях и иностранной валюте		Кредиты, предоставленные физическим лицам в рублях и иностранной валюте	
			Млрд руб.	Годовой темп прироста, %	Млрд руб.	Годовой темп прироста, %
01.01.2010	16115,4	×	12541,7	×	3573,7	×
01.01.2011	18147,7	12,6	14062,9	12,1	4084,8	14,3
01.01.2012	23049,7	27,0	17498,8	24,4	5550,9	35,9
01.01.2013	27560,2	19,6	19823,1	13,3	7737,1	39,4
01.01.2014	32547,4	18,1	22590,3	14,0	9957,1	28,7
01.05.2014	34742,5	6,7	24330,4	7,7	10412,1	4,6

Это неполное соответствие требованиям закономерности поступательного пропорционального развития кредита относится и к динамике кредитов по клиентским группам заемщиков: нефинансовым организациям (годовой темп прироста упал с 24,4 до 14,0%) и физическим лицам (падение с 35,9 до 28,9%). Доля кредитов в активах банка сокращалась за этот период при росте доли активных депозитных операций и межбанковских кредитов.

Поступательное развитие кредита предполагает тенденцию развития количества кредитных организаций, что обеспечивает доступность кредитных услуг.

В 2011–2013 гг. количество кредитных организаций и их филиалов сокращалось, но частично компенсировалось ростом количества внутренних структурных подразделений банков, занимающихся обслуживанием клиентов (см. таблицу 2). В определенной степени это объясняется уровнем издержек по содержанию филиалов.

[1] URL: http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1403r.pdf (дата обращения: 03.11.2014). Табл. 4.3.1.

Таблица 2 – Динамика количества кредитных организаций[1]

Субъект кредитных отношений	На начало года								
	2010	2011		2012		2013		2014	
	Кол-во	Кол-во	Темп прироста (+); падения (–), %	Кол-во	Темп прироста (+); падения (–), %	Кол-во	Темп прироста (+); падения (–), %	Кол-во	Темп прироста (+); падения (–), %
Кредитные организации	1058	1012	–4,3	978	–3,4	956	–2,2	923	–3,5
Филиалы банков	3127	2886	–7,7	2807	–2,7	2349	–16,3	2005	–14,6
Внутренние структурные подразделения банков	37894	38344	+1,2	40510	+5,6	42640	+5,3	43230	+1,4

В целом, оценивая соответствие сложившихся тенденций в кредитной сфере содержанию закономерности поступательного пропорционального развития кредита, можно отметить наличие отрицательных явлений.

Качественный аспект закономерности поступательного развития кредита связан с поддержанием определенных пропорций в кредитной сфере:

• соотношение размера кредитных вложений и привлеченных депозитных ресурсов;

• адекватность структуры кредитных вложений и депозитных ресурсов банка по срокам;

• соотношение темпов роста кредитов и ВВП;

• соответствие темпов прироста кредитов физическим лицам, их доходов и объемов потребительских товаров;

• соответствие процентной маржи ее уровню, достаточному для конкретного коммерческого банка.

В условиях нестабильной экономики возникают проблемы, связанные с сопряженностью динамики кредитов и депозитных ресурсов, которые могут привести к усилению степени риска трансформации ресурсов.

[1] URL: http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1403r.pdf (дата обращения: 03.11.2014). Табл. 4.1.1.

Как видно из данных таблицы 3, в 2010–2013 гг. в целом годовой темп прироста кредитов вырос с 12,6 до 18,1%, хотя после 2011 г. началось сокращение этого темпа. Темп прироста депозитных ресурсов за этот период упал почти в два раза. Несмотря на это, депозитная база была достаточна для кредитования.

Таблица 3 – Динамика кредитов и депозитных ресурсов[1]

Показатель	На начало года				
	2010	2011	2012	2013	2014
1. Задолженность банку по ссудам нефинансовых организаций и физических лиц					
1.1 – млрд руб.	16115,4	18147,7	23049,7	27560,2	32547,4
1.2 – годовые темпы прироста, %	×	12,6	27,0	19,6	18,1
2. Депозитные ресурсы*					
2.1 – млрд руб.	17131,4	21080,9	26082,1	31126,3	34712,4
2.2 – годовые темпы прироста, %	×	23,6	23,7	19,3	11,5
3. Коэффициент соотношения кредитов и депозитов, %	94,0	86,1	88,4	88,5	93,7
4. Коэффициент трансформации депозитных ресурсов $(4 = \frac{2.1 - 1.1}{2.1} \times 100)$, %	5,9	13,9	11,6	11,5	6,96

* Депозитные ресурсы, привлеченные на счета бюджета и внебюджетных фондов, организаций и физических лиц.

Более того, часть депозитных ресурсов использовалась по другим направлениям деятельности банка. Поскольку депозитные ресурсы по своей природе традиционно предназначены для кредитования, можно сделать вывод о неполном использовании возможностей для развития кредитной деятельности. В условиях экономической нестабильности это связано с кредитным риском и структурой депозитных ресурсов по срокам. Это подтверждается уровнем доли просроченных ссуд (4–6%), хотя и сложилась тенденция ее сокращения (см. таблицу 4). При этом абсолютная величина просроченных ссуд выросла. Поэтому причиной сокра-

[1] URL: http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1403r.pdf (дата обращения: 03.11.2014). Табл. 4.1.6.

щения доли частично может являться сокращение годовых темпов прироста ссуд.

Таблица 4 – Динамика доли просроченных ссуд[1]

На начало года	Размер кредитов нефинансовым организациям и физическим лицам, млрд руб.	Просроченная задолженность	
		Размер, млрд руб.	Доля, %
2010	16115,4	1005,5	6,2
2011	18147,7	1025,7	5,7
2012	23049,7	1112,8	4,8
2013	27500,2	1237,2	4,5
2014	32547,4	1401,2	4,3

В такой ситуации одним из условий развития кредитования нефинансовых организаций и физических лиц в соответствии с имеющейся базой ресурсов является модернизация способов оценки риска заемщика и риска продукта на основе активного внедрения в практику банков:

а) различных способов оценки кредитного риска:

• анализ денежного потока заемщика не только за предшествующие периоды, но и прогнозного характера;

• прогнозный анализ денежного потока кредитуемого проекта;

• практическое использование различных скориноговых методов оценки – не только экспертного, но и математического скоринга для прогноза вероятности непогашения долга банку физическими лицами;

б) методов оценки делового риска, адаптированных к характеру банковского продукта;

в) коэффициентов кредитоспособности, базирующихся на оборотных показателях отчетов клиента;

г) разработки рекомендаций по стандартному уровню показателей кредитного риска.

---

[1] URL: http://www.cbr.ru/publ/BBS/Bbs1403r.pdf (дата обращения: 03.11.2014). Табл. 4.1.5.

Кроме степени кредитного риска заемщика и продукта, причиной сокращения темпов прироста кредита могут являться количественные и качественные изменения депозитной базы банка. Для оценки степени влияния этих изменений на кредитные риски банка и ликвидность его баланса могут использоваться разные методы (балансирование активов и пассивов на основе различных критериев, расчет коэффициента трансформации ресурсов).

В таблице 3 приведен коэффициент трансформации, позволяющий дать оценку степени использования депозитных ресурсов по традиционному направлению – для кредитования реального сектора экономики и физических лиц. В 2011–2012 гг. коэффициент свидетельствовал об использовании свыше 10% депозитных ресурсов не для кредитования, а по другим направлениям деятельности банка. Очевидно, что это невысокая степень риска ликвидности баланса, которая позволяла диверсифицировать источники дохода банка. Однако анализ риска трансформации депозитных ресурсов в разрезе отдельных сегментов кредитного портфеля говорит о наличии относительно высоких зон риска, связанных со сроками привлечения ресурсов и их источниками.

Факторами риска являются:

• использование краткосрочных депозитных ресурсов для кредитования на более длительные сроки;

• использование депозитных ресурсов населения для кредитования юридических лиц, включая проектное финансирование;

• использование рублевых ресурсов для валютных операций;

• кредитование клиентов при недостатке депозитных ресурсов за счет ресурсов, привлеченных с рынка МБК (кризис 1995 г. и современная ситуация) [Банковское дело. – 2013. – № 2. – С. 19–21].

Степень риска трансформации показывает уровень коэффициента трансформации, а его влияние на виды риска банка определяется недостатком (–) или избытком (+) ресурсов, а также источниками покрытия дефицита.

Метод расчета коэффициентов может быть различным, в зависимости от цели: показывать достаточность привлеченных ресурсов определенного вида, срока, принадлежности в разрезе групп клиентов. Например, расчет коэффициентов трансформа-

ции и ставки излишка (дефицита) ресурсов по сегменту юридических лиц на начало 2010–2012 гг. свидетельствует о наличии банковских рисков, связанных с рублевыми депозитными ресурсами (см. таблицу 5).

Таблица 5 – Риск трансформации рублевых депозитных ресурсов (сегмент юридических лиц), млрд руб.

Виды коэффициентов	На начало года		
	2010	2011	2012
1. Коэффициент трансформации			
– депозиты юридических лиц в рублях	3198,6	3541,2	5488,0
– кредиты, предоставленные юридическим лицам в рублях	9386,0	10773,9	13878,5
– уровень коэффициента	–193,4%	–204,2%	–152,9%
2. Ставка излишка (дефицита)			
2.1. Срок до востребования и до 30 дней			
– депозиты юридических лиц в рублях	652,8	826,0	1191,4
– кредиты, предоставленные юридическим лицам в рублях	292,0	342,7	448,8
– уровень коэффициента	+55,3%	+58,5%	+62,3%
2.2. Срок от 31 дня до одного года			
– депозиты юридических лиц в рублях	1609,8	1597,2	2728,6
– кредиты, предоставленные юридическим лицам в рублях	3151,7	3009,0	3854,8
– уровень коэффициента	–95,8%	–88,0%	–41,3
2.3. Срок от одного года до трех лет			
– депозиты юридических лиц в рублях	535,3	755,2	809,8
– кредиты, предоставленные юридическим лицам в рублях	2841,0	3156,4	3997,7
– уровень коэффициента	–430,7%	–317,9%	–393,7%
2.4. Срок свыше трех лет			
– депозиты юридических лиц в рублях	400,7	362,8	758,3
– кредиты, предоставленные юридическим лицам в рублях	3101,3	3619,3	4832,6
– уровень коэффициента	–674%	–914,1%	–537,3

Как видно из уровня коэффициентов в таблице 5, степень риска трансформации депозитных ресурсов в сегменте юриди-

ческих лиц была довольно высокая: расчетное значение коэффициента трансформации – около 150–200%. Риск связан с недостатком депозитных ресурсов, привлеченных от юридических лиц (организаций), для развития их кредитования.

Наиболее опасные зоны риска – это кредитование юридических лиц на срок от одного года до трех лет (ставка дефицита –430,7% на начало 2010 г., –317,9% на начало 2011 г. и –303,7 на начало 2012 г.), а также на срок свыше трех лет (ставка дефицита соответственно –674%, –914,1% и –537,3%).

При этом факторами риска являлись:

• использование краткосрочных депозитных ресурсов (до востребования и до 30 дней) для кредитования на более длительные сроки;

• использование депозитных ресурсов населения для относительно долгосрочного кредитования юридических лиц.

Например, дефицит депозитных ресурсов юридических лиц на начало 2010 г. на срок от 31 дня до одного года в размере 1541,9 млрд руб. покрывался излишком депозитных ресурсов организаций сроком до востребования и до 30 дней на 360,8 млрд руб., а также излишком депозитных ресурсов населения на 1181,1 млрд руб. (излишек рублевых депозитных ресурсов населения на начало 2010 г. составлял 2341,2 млрд руб., 2012 г. – 4475 млрд руб.). Дефицит ресурсов на срок от одного года до трех лет в сегменте юридических лиц в размере 2305,7 млрд руб. покрывался излишком депозитов населения на 1160,1 млрд руб., в остальной части – недепозитными ресурсами. Дефицит депозитных ресурсов сроком более трех лет полностью покрывался недепозитными источниками.

Следует отметить, что риск объясняется несовпадением структуры по срокам дефицита депозитных ресурсов юридических лиц для их кредитования и структуры депозитных ресурсов, привлеченных от физических лиц. В частности, на долю дефицита ресурсов сроком более трех лет на начало 2010 г. приходилось 43,6%, а на долю депозитных ресурсов населения соответствующего срока – только 7%. Аналогичная ситуация сложилась и на 1 января 2012 г. Риск активного использования депозитов населения для кредитования юридических лиц объясняется

следующим: депозитные ресурсы физических лиц являются относительно дорогостоящими, более чувствительными к изменению процентных ставок, имеют специфические факторы оттока. Представляется, что такой риск должен быть минимизирован не только системой страхования вкладов, но и особыми мерами по защите интересов вкладчика со стороны каждого коммерческого банка (например, создания специального резерва для обеспечения ликвидности долгосрочных вкладов), а также определением границ использования депозитных ресурсов, привлеченных от населения, для кредитования реального сектора.

В условиях экономической нестабильности государственная поддержка для минимизации рисков, связанных с изменением ресурсной базы, ограничена. В связи с этим предлагаются следующие меры по изменению качества ресурсной базы:

а) использование различных методов управления стабильной частью депозитных ресурсов; внедрение в практику индивидуальных моделей для банков расчета и мониторинга стабильной части депозитных ресурсов, стимулирования клиентов в поддержании неснижаемого остатка вкладов;

б) мониторинга риска трансформации с выявлением зон, влияющих на ликвидность баланса и снижение доходности кредитной деятельности.

К условиям развития кредитования в условиях экономической нестабильности можно также отнести:

• снятие правовых ограничений на применение разнообразных кредитных инструментов;

• повышение качества управления финансовым результатом кредитной деятельности банка:

а) оценка уровня процентной маржи и границ ее сокращения на основе достаточной для банка маржи и факторов, влияющих на ее уровень;

б) правильное формирование цены кредитных продуктов, учитывающих влияние темпов инфляции на обесценение не только процентного дохода, но и размера ссуды, а также реальную стоимость кредитных ресурсов.

ВНЕДРЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ КАК УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ БАНКА

THE INTRODUCTION OF MODERN MANAGEMENT INNOVATION AS A CONDITION OF INCREASING THE STABILITY OF THE BANK

ЗВЕРЕВ ОЛЕГ АЛЕКСЕЕВИЧ
д-р экон. наук, профессор, Московский банковский институт, Москва, Россия
E-mail: olegzo@inbox.ru

Oleg A. Zverev
Doctor of Economics, Professor, Moscow Banking Institute, Moscow, Russia
E-mail: olegzo@inbox.ru

Важное значение в период кризисов имеют те организационно-экономические инновации в банковском менеджменте, которые позволяют сохранять устойчивое положение банка на рынке и имеют социальную направленность. К такого рода инновациям можно отнести разработку технологии непрерывности банковского бизнеса.

Управление непрерывностью бизнеса всегда играло важную роль в банковском деле, определяя возможность и способность банков переносить катастрофические события как финансового, юридического, так и техногенного характера. Крупномасштабные прецеденты репутационных потерь, имевшие место в последнее время в связи с интенсивным отзывом банковских лицензий, поставили задачу развития непрерывности бизнеса как со стороны регуляторов рынка, так и менеджмента кредитных организаций.

Сегодня в ряде европейских стран активно создаются различные институты обеспечения непрерывности бизнеса. Но многие эксперты отмечают, что методики обеспечения непрерывности (Business Continuity Planning, BCP) и восстановления финансово-хозяйственной деятельности (Disaster Recovery Planning,

DRP) не успевают адаптироваться к возросшим требованиям бизнес-среды и затрагивают только часть вопросов, связанных с природными и техногенными факторами, а также с угрозами террористического и криминального характера. В последние годы к этим факторам добавились новые: угроза системных рисков, рисков недобросовестного поведения и снижения доверия со стороны клиентов в связи с ухудшением общей социально-экономической ситуацией в стране. В этой связи многие банки переходят к новой методике Управления непрерывностью бизнеса (Business Continuity Management, BCM) как более подходящей для достижения новых целей в области банковского риск-менеджмента [*Бротман Л.* Важность непрерывности бизнеса: способы управления. СПб.: Питер, 2007[1]].

Устойчивость организационно-экономического развития предполагает разработку каждым банком:

- стратегии непрерывного банковского бизнеса;
- альтернативных бизнес-стратегий в условиях неустойчивости экономического развития;
- организацию непрерывного мониторинга, оценку рисков и стресс-тестирование;
- планов реагирования на непредвиденные ситуации;
- программ повышения лояльности клиентов.

В рамках методологии обеспечения непрерывности банковского бизнеса необходимо решить, какие модели банковских структур в наибольшей степени отвечают принципам финансовой и социальной устойчивости.

В последних документах Банка России, направленных на формирование эффективной стратегии развития банковской системы в условиях кризиса, предпочтение отдается модели крупного универсального банка, поскольку он способен лучше противостоять возможным стрессовым ситуациям. Поэтому в разделах стратегии, касающихся устойчивости банковского сектора, ставится задача увеличения размеров банков на основе концентрации активов.

Концентрация, как свидетельствуют факты, привела прежде всего к укреплению позиций наиболее мощных кредитно-

[1] URL: http: www.franklin-grant.ru/news (дата обращения: 12.09.2014).

финансовых групп. По мнению ряда экспертов, такая концентрация таит в себе серьезную угрозу для всей финансовой системы.

Чрезмерное стремление к прибыли и стратегия завоевания наибольшего числа рынков, свойственные всем крупным финансовым учреждениям, могут подтолкнуть их к слишком рискованным операциям. Учитывая финансовые возможности крупных банков, ясно, что объем этих операций может быть весьма значительным. Концентрация такого рода может вызвать нарушение условий конкуренции с небанковскими посредниками и более мелкими банками.

В условиях глобального финансового кризиса это противоречие еще более углубилось, так как получение прибыли становится для банков главным инструментом удержать позиции на рынке и обусловливает необходимость сохранения прежних моделей увеличения рентабельности. Традиционная модель «банк–прибыль», которая появилась в США и получила распространение в Западной Европе, а впоследствии и в остальных странах Европы и Азии, пришла в противоречие с фундаментальными принципами социальной ответственности бизнеса – прозрачностью деятельности, неукоснительным соблюдением правил и нормативов, нулевым риском и постоянным поиском путей повышения качества услуг.

Следует согласиться с мнением большинства экспертов, что концентрация может повысить эффективность работы банковской системы только в том случае, если указанные риски будут находиться под контролем. Но возможен ли такой контроль? В этой связи возникает еще вопрос, насколько обоснован был выбор в пользу крупных универсальных банков и являются ли они гарантом стабильности банковской системы?

Сторонники универсальных банков обычно подчеркивают такие их преимущества, как информационное превосходство, возможность правильной оценки платежеспособности клиентов, экономия на масштабах, снижение рисков на основе формирования диверсифицированного портфеля участий и рационирования кредитов и т.д. Между тем, сравнительные исследования результатов деятельности банков разных размеров, проведенные в последние годы в Великобритании, Франции, Испании и других

европейских странах, не дали безусловных подтверждений наличия таких преимуществ.

Эксперты приходят к выводу, что преимущества, приписываемые крупным универсальным банкам, преувеличиваются, а опасности, которые несет в себе их развитие, напротив, преуменьшаются. Поэтому для создания эффективного банковского пространства с точки зрения социальных ориентиров очень важно правильно выбрать приоритеты в разных клиентских и отраслевых сегментах.

Нужна новая парадигма построения политики в области взаимоотношения банков с клиентами. По мнению целого ряда видных банковских специалистов, современная банковская стратегия в отношении клиентов, основанная на предложении клиентам все большего количества новых услуг, зашла в тупик. Создавая все новые и новые формы и методы обслуживания клиентов, предлагая им все более и более изощренные виды обслуживания, банки исходили прежде всего из так называемого «производственного принципа».

Все банковское дело и обслуживание клиентов продолжает строиться по принципу: есть конкретная потребность (т.е. потенциальный спрос) в определенном виде или в форме банковской услуги: банки обеспечивают удовлетворение данной потребности, создавая и развивая соответствующие сервисные и производственные подразделения внутри банка и специализируя их на осуществлении определенного типа сервисного обслуживания клиентов. Иными словами, банки видят залог своего преуспевания и развития в нахождении систематического ответа на новые потребности клиентов. Правильное проведение подобной маркетинговой стратегии, специализации услуг по типу потребностей клиентов позволило банкам на определенном этапе войти в контакт с максимально большим числом клиентов, завоевать достаточно большое экономическое пространство, развивая сеть филиалов и отделений, увеличив тем самым свои размеры и вес в банковском секторе.

«Производственная стратегия» становится часто нерентабельной с точки зрения капитальных затрат. Поскольку каждое нововведение должно учитывать самые разнообразные аспекты

все более и более усложняющегося (за счет наличия предыдущих нововведений) процесса диффузии, то затраты на создание новых банковских офисов возрастают в геометрической прогрессии к числу предлагаемых продуктов. Исследования специалистов показывают, что 80% вложений банков в развитие их сервисной структуры соотносится с менее чем 10% их клиентуры.

Каждый новый клиент обходится банку все дороже. Банки предлагают слишком много услуг, которые требуют все больших внедренческих расходов, а используются они клиентами мало или недостаточно.

Второй аспект организационно-управленческих инноваций касается внедрения социальных стандартов банковской деятельности. В условиях кризиса как никогда нужны меры по социализации банковской и финансовой сферы. К сожалению, российский опыт становления рыночной экономики и банковской системы идет в целом по пути ущемления интересов большинства населения, являющегося вольно или невольно участниками экономических отношений. Основная цель – получение прибыли превалирует над реальными социальными запросами населения – действующих и потенциальных клиентов банка.

Социализация – освоение социального опыта, смыслов, культуры, значений. Применительно к банковской деятельности социализация представляет собой создание условий для эффективного взаимодействия человека как социальной единицы общества с банковской средой. В процессе такого взаимодействия происходит усвоение социального опыта – ролей, установок, которым следует человек как клиент банка или как его работник, собственник.

Банковская и финансовая среда влияют на человека, определяя характер его финансового поведения, но в любой развитой социально-экономической системе существует обратная связь и влияние отдельного индивидуума на характер развития самой системы. В нашем обществе мы видим очень слабое обратное влияние, что отрицательно сказывается на развитии экономики в целом.

В связке «человек – общество – банк» должны вырабатываться общие правила поведения для каждого субъекта этого взаимодействия, которые могут быть названы в совокупности как

банковская культура. Приобщение к элементам банковской культуры должно начинаться с самого детства, как это делается в развитых европейских государствах.

Вместе с теоретической компетентностью, которую дает система образования, банковская культура личности определяется через соответствующий образ действий. Именно воспитание и привитие со школьной скамьи отношения к банкам, как необходимому элементу экономического развития общества, являются критерием социализации банковского дела. При этом необходимо учитывать социокультурную неоднородность человеческого сообщества и динамику развития различных его слоев. На практике большинство банков при реализации своей банковской политики в области формирования клиентской базы не учитывают индивидуальных особенностей, что не позволяет создать устойчивую категорию лояльных клиентов.

Решение социальных проблем в ходе внедрения организационно-экономических инноваций является, по сути, сердцевиной корпоративного управления. Именно такое понимание дает реальную основу для развития принципов социальной гармонизации в банковской сфере, что позволит избежать многих проблем, например, оттока средств клиентов из банков.

О КРИТЕРИЯХ ОПТИМИЗАЦИИ СТРУКТУРЫ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ

ON CRITERIA FOR OPTIMIZING THE STRUCTURE OF THE BANKING SYSTEM

ЛАВРУШИН ОЛЕГ ИВАНОВИЧ
д-р экон. наук, профессор, заведующий кафедрой «Банки и банковский менеджмент» , Финансовый университет, Москва, Россия
E-mail: bnkdelo@fa.ru

Oleg I. Lavrushin
Doctor of Economics, Professor, Head of the Department "Banks and Bank Management" Finance University, Moscow, Russia
E-mail: bnkdelo@fa.ru

В современной экономике банковская система сохраняет свое ключевое положение в стимулировании экономического развития. Тесно взаимодействуя с производством, обладая огромными финансовыми ресурсами, перераспределяя их и осуществляя регулирование платежного оборота, банки оказывают заметное влияние на развитие экономики, становятся значимыми регуляторами общественного развития.

Банки не являются застывшими структурами. Вместе с развитием производства, внутренней и внешней среды меняются и банки. Важнейшей причиной, оказавшей влияние на ход экономического развития и банковской деятельности становится смена экономической конъюнктуры. Смена траектории движения экономики от подъема к спаду, переход от экстенсивного роста к резкому падению деловой активности и масштабов деятельности заметно сократили объемы банковских инвестиций и доходов банков. Кризис и посткризисное развитие заметно усложнили функционирование банковской системы. Как отмечают эксперты, банки во всем мире претерпевают значительные изменения, вызывая потребность в модернизации своей деятельности.

Необходимость перемен в современной банковской системе усиливается также в силу наличия крупных народно-хозяйствен-

ных проблем, острой потребности устранения уязвимых мест в ее развитии. Снижение темпов экономического развития на фоне глобальной турбулентности, сохраняющаяся в нашей стране инфляция, продолжающийся отток капитала за границу, финансовые санкции западных стран, неразвитый межбанковский рынок и конкуренция, высокие процентные ставки по ссудам, недостаточная капитализация банковской системы в еще большей степени обостряют проблему. Перед экономикой и банками ставятся новые задачи обеспечения устойчивости и стабильности развития.

Современная практика показывает, что изменения в банковской системе являются необходимыми, в ней продолжают действовать деструктивные факторы, усиливающие существующие противоречия, снижающие эффективность банковской деятельности. Нельзя сказать, что банки никак не реагируют на изменение внешней среды.

Известно, что российские банки проводят большую работу по развитию дистанционного управления; банки модернизируют свою внешнюю форму, на основе новых технологий развивают новые формы банковского обслуживания. Крупные банки развивают модели деятельности на основе корпоративной социальной ответственности (КСО) и этим в большей степени содействуют социальному развитию государства.

К изменениям в области институциональной структуры банковской системы подталкивает и международный опыт. Известно, что в мировой практике довольно развитым элементом структуры банковской системы выступают сберегательные банки, кооперативные банки, локальные банки, банки развития и др.

К сожалению, критический анализ сложившейся институциональной структуры банковской системы, изучение международного опыта ее построения не были предметом специального исследования. В современных публикациях об институциональной структуре банковской системы главным образом доминирует дискуссия о месте крупных, средних и малых банков. По оценке западных исследователей, в силу дефицита ликвидности и превышения объема кредитов над депозитами устойчивость небольших банков заметно снижается. Подобное ее сокращение за-

метно и в российской экономике, где доступ данных банков к рефинансированию со стороны Центрального банка Российской Федерации оказался несравненно боле сложным, чем для крупных банков (Сбербанка, банков группы ВТБ, Газпромбанка и Россельхозбанка), поглощающих почти треть общей массы рефинансирования национальных коммерческих банков.

Отдавая предпочтение крупным банковским институтам, все чаще ставится вопрос о необходимости укрупнения банковской системы и прежде всего за счет повышения требований к стартовой величине уставного капитала кредитных учреждений. Считается, что произведенное увеличение нормы минимального собственного капитала банков до 300 млн руб. недостаточно, ее планку следует последовательно увеличить до 1 млн руб. с 1 января 2015 г., до 3 млрд руб. с 1 января 2018 г., до 5 млрд руб. с 1 января 2020 г. По нашим подсчетам, требования к собственному капиталу до 5 млрд руб. сократит число банков в Российской Федерации до 280 единиц, что позволит Банку России «осуществлять пруденциальный надзор гораздо менее формально, чем это делается в настоящее время» [*Ведев А.* [и др.]. Актуальные проблемы развития банковской системы в Российской Федерации / А. Ведев, С. Дробышевский, С. Синельников-Мурылев, М. Хромов // Экономическая политика. 2014. С. 19[1]] считается, что более крупные банки «будут иметь более широкие возможности с точки зрения доступа к операциям с Банком России. Возможность попасть в число этих банков должна быть ключевым стимулом для слияний и появления крупных частных банков» [Там же. С. 20].

Одной из острых проблем современной институциональной структуры банковской системы является вопрос о месте банков с государственным участием, необходимости частичной и даже полной приватизации крупнейших госбанков, ликвидации доли государства в банках за пределами первой пятерки российских кредитных учреждений. Мы уделили должное внимание этому немаловажному вопросу. Рассмотрим теперь еще один – проблему очистки банковской системы от учреждений, имеющих замет-

[1] URL: http://www.iep.ru/files/text/policy/2014-2vedev_sinelnikov_khromov_drobyshevskiy. pdf (дата обращения: 10.10.2014).

ные проблемы с платежеспособностью; от непрозрачных банков, от банков, имеющих полукриминальную природу; от кэптивных банков, тяготеющих к взаимодействию с одним клиентом или тесно взаимосвязанными клиентами.

Несомненно, эти вопросы имеют большое значение для оптимизации институциональной структуры банковской системы. Мы, однако, полагаем, что в деле оптимизации структуры банковской системы важно избежать слишком «революционных» действий. Концентрируя и укрупняя капиталы российских банков, оздоравливая банковскую систему, важно обращать внимание не только на количественную сторону ее функционирования, но и на необходимость более полного учета ее качественной стороны – повышения роли банков в развитии экономики, ускорения ее роста, улучшения эффективности деятельности как их самих, так и обслуживаемых ими экономических субъектов. К сожалению, это направление оптимизации структуры банковской системы не получило необходимого развития, международный опыт ее построения не изучен в должной степени.

Полагаем, что оптимальной может стать лишь структура, которая отвечает таким критериям, как:

1) удовлетворение потребностей юридических и физических лиц в банковских услугах; насыщение экономики банковскими продуктами;

2) развитие конкуренции между банками в различных сегментах коммерческой деятельности;

3) устойчивость развития банков путем законодательного закрепления за ними определенных видов деятельности;

4) реализация интересов субъектов с различными типами собственности;

5) поддержка экономики регионов;

6) социальная защита граждан;

7) развитие корпоративной социальной ответственности.

К сожалению, сложившаяся в стране банковская структура далеко не всегда отвечает данным критериям.

Территориальное размещение кредитных учреждений зачастую не отражает экономический потенциал соответствующих ре-

гионов. Известно, что в Центральном федеральном округе производится 34,9% РВП, в то время как на него приходится 89,1% всех активов банковской системы, 63,9% кредитов нефинансовым организациям, 76% депозитов юридических лиц. При этом Москва, где производится 21,2% РВП, потребляет 88,2% всех активов банков, 56,3% кредитов и 71,5% депозитов юридических лиц.

В Центральном федеральном округе проживает 26,2% населения (в том числе в Москве – 7,1%), но на него приходится 93,3% кредитов физлицам (в том числе на Москву – 93%), а также 51,9% депозитов граждан (в том числе на Москву – 41,3%).

Ранее проведенные исследования (до кризиса) показывают, что число филиалов, приходящихся на 1 млн жителей, в России почти в 17 раз меньше, чем в Японии, и в 34 раза меньше, чем в ФРГ.

Безусловно, в России предстоит увеличение численности кредитных подразделений, перераспределение кредитных инвестиций из ЦФО (и Москвы) в другие регионы, где имеется острая потребность в денежных ресурсах. Этого можно достичь посредством государственного субсидирования процентных ставок по кредитам региональным заемщикам, а также предоставления налоговых льгот по процентным доходам по ссудам, предоставляемых реальному сектору экономики. Не исключено, что для стимулирования развития таких региональных банков регулятору потребуется введение дифференцированных требований к минимальному размеру их капитала.

К сожалению, в стране недостаточно успешно реализуется и второй критерий оптимизации структуры банковской системы – обеспечение развития конкуренции между банками в различных сегментах коммерческой деятельности. В стране ощущается серьезный недостаток в кредитных организациях, сосредоточивающих свою деятельность на удовлетворении потребностей предприятий малого и среднего бизнеса, городского хозяйства. Каждый банк в стране воспринимает себя как коммерческий институт, хотя по своему статусу он может быть в большей степени сберегательным учреждением, банком, обслуживающим потребности регионов, а при наличии определенных ресурсов – инве-

стиционным кредитным учреждением. От структуры банковской системы, состава ее элементов во многом зависит и ее устойчивость. Международный опыт свидетельствует, что функционирование на рынке сектора ипотечных банков (в силу самого объекта залога, а также часто двойной системы страхования вкладов) укрепляет устойчивость банковской системы в целом. Важное значение здесь приобретает также законодательное закрепление за кредитной организацией определенного круга операций (дозволенных и запрещаемых), сдерживающих ее повышенные риски. Это становится, например, особенно важным для тех коммерческих банков, которые без достаточных экономических обоснований и наличия определенных юридических норм все более становятся инвестиционными и даже называют себя инвестиционными, хотя на деле в юридическом смысле в российском законодательстве отсутствует и понятие «инвестиционный банк», и перечень тех операций, которые он может выполнять.

Структура банковской системы позволяет гармонизировать интересы экономических субъектов с различной формой собственности. Известно, что в России работают как государственные, так и частные (акционерные) банки, а также банки с участием иностранного капитала. Удивительно лишь то, что в стране до сего времени не созданы кооперативные банки, хотя их функционирование, учитывая международный опыт, доказало свою эффективность.

К сожалению, в российском банковском законодательстве деятельность кооперативных кредитных институтов не предусмотрена. Разумеется, это снижает роль банков в развитии экономики, требует корректировки законодательных актов, обеспечивающих создание организационных и пруденциальных возможностей деятельностей кооперативных банков в России.

Поддержка развития экономики регионов является, как отмечалось, важнейшим критерием оптимизации структуры банковской системы. Жаль, что региональная банковская система в нашей стране не получила достаточного развития. В силу незначительной капитальной базы региональные банки не могут решить многообразные потребности своих регионов. В законодательстве еще предстоит определить само понятие «региональный банк» и задачи, которые ему будет необходимо решать.

Значительное развитие регионы могут получить за счет создания банков развития. Международный опыт показывает, что особенно заметное позитивное воздействие данных банков возникает там, где страны остро ощущают недостатки финансовых ресурсов для экономического развития, испытывают потребность в модернизации экономики за счет долгосрочных вложений, в развитии малого и среднего предпринимательства, отдельных отраслей и регионов, не обладающих стартовыми финансовыми источниками производимых затрат. Международный и отечественный опыт деятельности данных банков свидетельствует, что их вложения на кредитной основе позволяют преодолеть дефицит долгосрочных финансовых ресурсов, снизить риски денежно-кредитных институтов, осуществлять инвестиции, в том числе на льготных условиях, в приоритетные проекты, более целенаправленно решать проблемы, стоящие перед экономикой.

Практика показывает, что банки развития могут осуществлять свою деятельность как на международном (глобальном) уровне, так и уровне национальной экономики и экономики отдельных регионов. Региональный принцип деятельности банков развития вполне вписывается в основы федерального устройства нашей страны, дает возможность создания в каждом из крупнейших регионов банков развития, нацеленных на решение конкретных социально-экономических задач той или иной территории государства.

Деятельность банка развития наиболее ярко отражает общественный характер банка как социально-экономического института, стимулирующего развитие национальной экономики, в том числе ее новых секторов, новейших технологий, малых предприятий. В соответствии с поставленными перед таким банком задачами он не может распределять имеющиеся у него ресурсы для получения только собственной выгоды, преимущественного получения прибыли. Разумеется, формирование банков развития потребует «кооперативного» подкрепления со стороны холдинговых государственных кампаний, крупнейших корпораций страны (групп предприятий), заинтересованных в создании банка «для себя», для развития собственных инвестиций.

Позитивный эффект от модернизации банковской системы страны может быть достигнут также за счет обеспечения соци-

альной защиты граждан. Такая защита, как правило, обеспечивается не только за счет страхования вкладов населения, но также и путем учреждения специального типа банков – сберегательных. Сосредоточившись на обслуживании населения и малого предпринимательства на территории определенного региона, данные банки не выполняют высокорискованные денежные операции, в наименьшей степени подвержены банкротству, получение прибыли для них не является главной задачей. Неудивительно, что подавляющая часть населения Германии открывает свои счета и вклады именно в сберегательных банках, вклады граждан при этом находятся под многоканальной защитой, в том числе ресурсов федерального страхового фонда сберегательных банков средств региональных страховых фондов, а также обязательств региональных органов власти.

Полагаем, что создание таких банков В России отвечало бы интересам граждан, обеспокоенных за сохранность своих сбережений в коммерческих банках страны.

Позитивное влияние банковской структуры на экономику может быть достигнуто также за счет повышения их корпоративной социальной ответственности. Не случайно в международной практике получают развитие экономические и этические банки, ориентирующиеся не только на получении своей собственной коммерческой выгоды, а прежде всего на сохранение и преумножение своей социальной значимости. Особенностью деятельности таких банков является активная целенаправленная деятельность по поддержке технологически чистых производств, противодействию вредным проектам, «экологизации» кредитов на основе благотворительной деятельности. За счет лояльности своих клиентов, акцентируя второстепенность коммерческой выгоды, банки, осуществляющие социально ориентированную политику, получают более высокие финансовые результаты.

Наряду с традиционными финансовыми институтами, экологические и этические банки становятся все более серьезными конкурентами на финансовом рынке. В отличие от традиционных банков, в основном нацеленных на извлечение максимальной прибыли, альтернативные банки придают большое значение

этическим и моральным аспектам вложения денег, а также социальной и экологической эффективности инвестиций. Все больше ответственных и сознательных вкладчиков хотели бы, чтобы их осознанные жизненные перемены отражались и на их денежных вкладах. Наряду с такими традиционными классическими критериями эффективности вкладов, как доходность, ликвидность и безопасность, подобное поведение инвесторов привело к появлению нового критерия принятия решений альтернативными и этическими банками во всем мире – характера использования ресурсов. Под таким использованием ресурсов понимается этически, социально или экологически целесообразное использование средств клиентов.

Полагаем, что принципы корпоративной социальной ответственности банков в дальнейшем (так как это и вытекает из мировой тенденции) должны получить развитие и в России.

В целом расширение сети кредитных организаций как в форме образования их новых типов, так и в форме развития филиалов и дополнительных офисов в регионах страны, разработка и принятие федеральных законов, регулирующих деятельность региональных банков развития, сберегательных банков, инвестиционных банков, кооперативных банков, местных (локальных) банков должно стать стратегической задачей развития национальной банковской системы.

РИСКИ ЦЕНТРАЛЬНЫХ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

CENTRAL BANK'S RISKS IN CONDITIONS OF TURBULENCE

ЛАРИОНОВА ИРИНА ВЛАДИМИРОВНА
д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры «Банки и банковский менеджмент», Финансовый университет, Москва, Россия
E-mail: 8653@mail.ru

Irina V. Larionova
Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department "Banks and Banking Management", Financial University, Moscow, Russia
E-mail: 8653@mail.ru

Традиционное представление о том, что деятельности центральных банков не присущи риски, в силу того, что регуляторы проводят консервативную политику, к сожалению, потеряло свою актуальность. В условиях усиления турбулентности внешней и внутренней среды повышается научный и практический интерес к проблемам оценки профиля рисков органов надзора, возникает целесообразность создания систем риск-менеджмента аналогичной системам, сформированным в коммерческих банках. В то же время, как показывают последние глобальные кризисы, уровень рисков регуляторов и их мультипликативные эффекты могут оказаться существенно опаснее, поскольку затрагивают не только банковский сектор, но экономику в целом.

Следует заметить, что данная проблематика вызывает интерес относительно недавно и становится все более востребованной в научном и экспертном сообществе. В частности, исследования в данной области велись международными финансовыми институтами еще в прошлом столетии (с конца 1990-х – начала 2000-х гг.), и затрагивали такие проблемы, как: финансовая устойчивость центральных банков; их независимость; потребность в собственном капитале. Подобный интерес, с одной стороны, не случаен, поскольку история свидетельствует о нередких случаях утраты центральными банками своих капиталов. С другой – уча-

стившиеся кризисы и предпринимаемые меры по их купированию со стороны правительств и денежных властей во всем мире, как нам представляется, способствовали появлению новых источников кризисов. Ярким примером тому является последний глобальный финансово-экономический кризис.

Известно, что в 2007–2009 гг. денежные власти развитых и развивающихся стран реализовывали комплекс мер в рамках разработанных на национальном и наднациональном уровнях антикризисных программ, включая безусловную поддержку крупных игроков рынка в целях сохранения финансовой стабильности. Подобные меры являлись в целом традиционными и предпринимались ранее, однако имели, как нам представляется, не только позитивные, но и негативные макроэкономические эффекты. Трудно переоценить позитивные эффекты, поскольку они приводили в прошлом (а в некоторых странах и в настоящее время) к стабилизации рынков, банковских систем, влияли на повышение деловой активности и обеспечивали восстановление экономик в разных временны́х диапазонах. Однако нельзя сбрасывать со счетов и отрицательные эффекты. На этом следует остановиться подробнее.

К наиболее общим причинам порождения таких негативных явлений следует отнести:

- особенность модели взаимодействия двух уровней банковской системы;
- отмечающийся тренд на ужесточение регулирования, в том числе мультисекторальное;
- появление нерегулируемых сфер деятельности и неуправляемых рисков – как последствие ужесточения регулирования;
- реализация регуляторами нестандартных мер в период нестабильности создает условия для появления слабоконтролируемых игроков рынков, являющихся носителями новых, еще неизвестных рисков;
- уверенность центральных банков в том, что им не присущи риски, а также и то, что применение монетарных методов регулирования способно обеспечить финансовую стабильность.

Одной из проблем, с которой сталкивались в разное время центральные банки ряда стран, стала утрата ими капитала. Так,

например, в 2012 г. капитал Национального банка Беларуси сложился отрицательным, составив 25 трлн руб., или 20% от валюты баланса. История знает и ряд других примеров. Национальные банки Чехии и Чили на протяжении ряда лет текущего столетия завершили отчетные периоды с отрицательным капиталом,. Неоднозначными, как уже отмечалось, для центральных банков оказались и результаты проведенных ими антикризисных мероприятий в период глобального финансово-экономического кризиса 2007–2009 гг. Так, проведение антикризисных программ, включающих выкуп проблемных активов коммерческих банков, количественного смягчения приводили к иным последствиям, например, стремительному наращиванию валюты баланса, либо возникновению потребности в наращивании капиталов. Например, Европейский центральный банк в конце 2010 г. анонсировал потребность в увеличении капитала в два раза (с 5 млрд до 10,76 млрд евро) в связи с угрозой концентрации риска вследствие ухудшения качества активов. Известно, что ЕЦБ проводился выкуп государственных облигаций стран, оказавшихся в зоне глубокого кризиса, что и обусловило возникновение такой потребности [ECB to nearly double capital with 5 billion euro hike. – Reuters, 8 May 2011].

Другой пример связан с проведением политики количественного смягчения, осуществляемой ФРС США, последствием которой стало увеличение валюты баланса более чем в пять раз, по сравнению с докризисным 2007 г. [Risk Management in Central Banking. Speech by Lorenzo Bini Smaghi, Member of the Executive Board of the ECB, International Risk Management Conference. – Free University of Amsterdam, 15 June 2011].

Общеизвестными причинами таких явлений могут также стать: существенное снижение курса национальной валюты; проведение массивных операций по стерилизации денежной массы; субсидирование; реструктуризация банковского сектора, когда регулятор принимает на себя обязательства частного сегмента (наиболее распространенная практика последнего глобального кризиса). Очевидно, что представляют интерес последствия снижения уровня и утраты капитала центральными бан-

ками; ими могут стать ускорение инфляции; снижение репутации регулятора; утрата независимости центрального банка и некоторые другие.

В то же время следует заметить, что профиль рисков центральных банков существенно отличается от частных банков. При этом центральные банки в большей степени рискуют в кризисных ситуациях, в то время как частные кредитные институты предпринимают меры, направленные на снижение уровня рисков. Одновременно принятие решений в координатах «риск–доходность», присущая риск-менеджменту коммерческих банков, не свойственна центральным банкам, их цель состоит в максимизации общественного благосостояния, содействия экономическому росту и процветанию экономики.

Очевидно, что риски центральных банков связаны со сферой их деятельности, а именно:

- глобализацией и олигополизацией финансовых рынков, проведением единой государственной денежно-кредитной политики;
- эффективностью осуществления регулирования и надзора за денежно-кредитными институтами и другими участниками рынка;
- проведением операций на открытом рынке;
- осуществлением рефинансирования кредитных организаций;
- организацией наличного денежного обращения;
- функционированием платежной системы и др.

В современных условиях в сфере проведения единой государственной денежно-кредитной политики сложился ряд вопросов, которые требуют своего решения:

- потребность в оживлении кредитования в экономике;
- снижение цены предложения денег банками субъектам хозяйствования;
- риски деятельности институтов банковского сектора.

Однако сдерживающим фактором активизации действий регулятора в решении назревших проблем является его приверженность сдерживанию инфляции, удержания ее уровня в запланированном диапазоне. Этот сдерживающий фактор приводит к

принятию решений по повышению ключевой ставки, что негативно отражается на стоимости заимствований для конечных заемщиков, а следовательно, не способствует расширению кредита как источника развития отечественного производства. К сожалению, как свидетельствует сложная текущая ситуация в российской экономике и на финансовом рынке, Центральный банк Российской Федерации сделал выбор в пользу введения новаций в области курсообразования, ужесточения банковского надзора и регулирования, что, мягко говоря, неоднозначно воспринимается участниками рынка, не способствует укреплению доверия к банковскому сектору в целом (и надзорному органу в частности), а значит, приводит к возрастанию рискованности не только действий регулятора с точки зрения нематериального актива – доверия, но и управлению активами, отраженных на балансе.

Риски центральных банков, как, впрочем, и коммерческих банков, можно подразделить на финансовые и нефинансовые. Среди финансовых рисков центральных банков следует выделить кредитные и рыночные, а нефинансовых – операционные, репутационные и правовые. Все они агрегируются в риск снижения доверия к регулятору и банковскому сектору в целом, что представляет серьезную проблему для обеспечения стабильного функционирования не только банковского и финансового сектора целом. Схематично взаимосвязь, например, рисков, связанных с реализацией единой государственной денежно-кредитной политики, можно представить следующим образом (см. рисунок 1).

К сожалению, действия российского мегарегулятора в ноябре–декабре 2014 г. привели к недостижимости основных ориентиров денежно-кредитной политики. Годовая инфляция перешагнула уровень в 8% в результате паники, обусловленной влиянием внешних и внутренних факторов, произошло существенно обесценение национальной денежной единицы, фондовые индексы снизились на 50%, что превысило общемировые тренды, на рынке возник страх среди вкладчиков – т.е. налицо все признаки валютного и банковского кризиса, который, к сожалению, может продолжить свое развитие и с большой долей вероятности затронуть экономику. Признаки замедления экономического роста и даже рецессии уже присутствуют в национальной экономике.

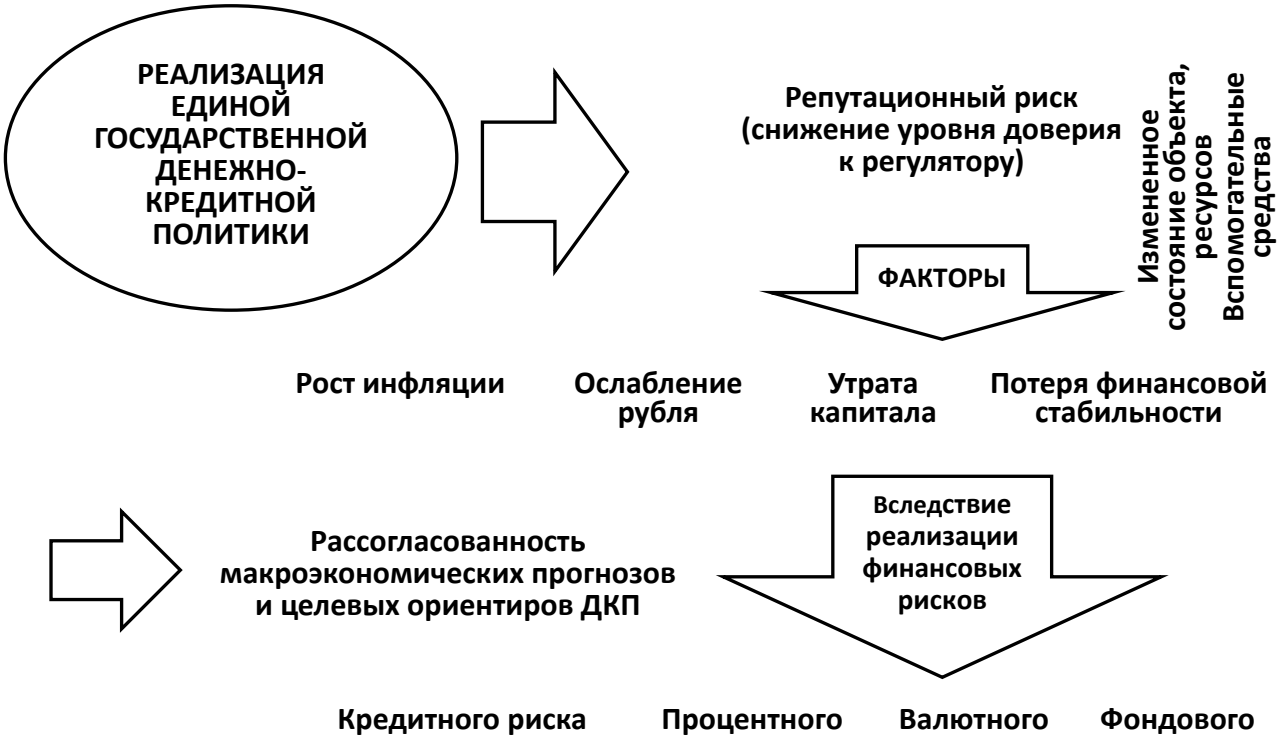

Рисунок 1 – Взаимосвязь сфер деятельности и рисков центральных банков

К сожалению, прогнозы экономического роста на последующие годы остаются крайне пессимистичными, в частности, ожидаемые темпы роста ВВП по 2014 г. составят 0,5%, а в дальнейшем ожидается существенный спад: в 2015 г. – с 2,0 до 1,0%, в 2016 г. – с 2,5 до 2,3%, в 2017 г. – с 3,3 до 3,0%[1]. Перечисленные факторы возникновения репутационного риска являлись следствием вышеперечисленных рисков, нарастания финансовых рисков в банковском секторе и деятельности собственно центрального банка.

Актуальным остается вопрос рефинансирования коммерческих банков. Представляется, что рефинансирование должно иметь экономически обоснованные макроэкономические границы. Подобного понимания пока у регулятора не сложилось. Границы должны в том числе учитывать риски, свойственные конкретной ситуации. События, связанные с предоставлением ликвидности банковскому сектору в условиях еще низкой ключевой

[1] URL: http://www.vedomosti.ru/finance/news/32566131/mer-ponizil-prognoz-vvp-na-sleduyuschij-god-do-1-interfaks] (дата обращения: 10.10.2014).

ставки, способствовали подогреву спекулятивных настроений со стороны участников рынка, внесли свой «вклад» в обесценение рубля.

Остается актуальным вопрос рассогласованности макроэкономических прогнозов и целевых ориентиров денежно-кредитной политики, которые постоянно уточняются не только под влиянием внешних факторов, негативного тренда цены на нефть, закрытия внешних финансовых рынков и санкционного списка, но и вследствие недостаточно обоснованных акцентов денежно-кредитной политики, не учитывающих геополитические и структурные риски экономики. Подобная рассогласованность углубляет проблему доверия к регулятору и банковскому сектору.

Аналогичные взаимосвязи и взаимозависимости можно провести и по другим направлениям деятельности центральных банков – проведения регулирования и надзора, управления активами баланса. В частности, риски регулирования и надзорной деятельности оказывают прямое влияние на уровень доверия. Факторы этой важной сферы деятельности регулятора можно подразделить на внешние и внутренние (см. рисунок 2).

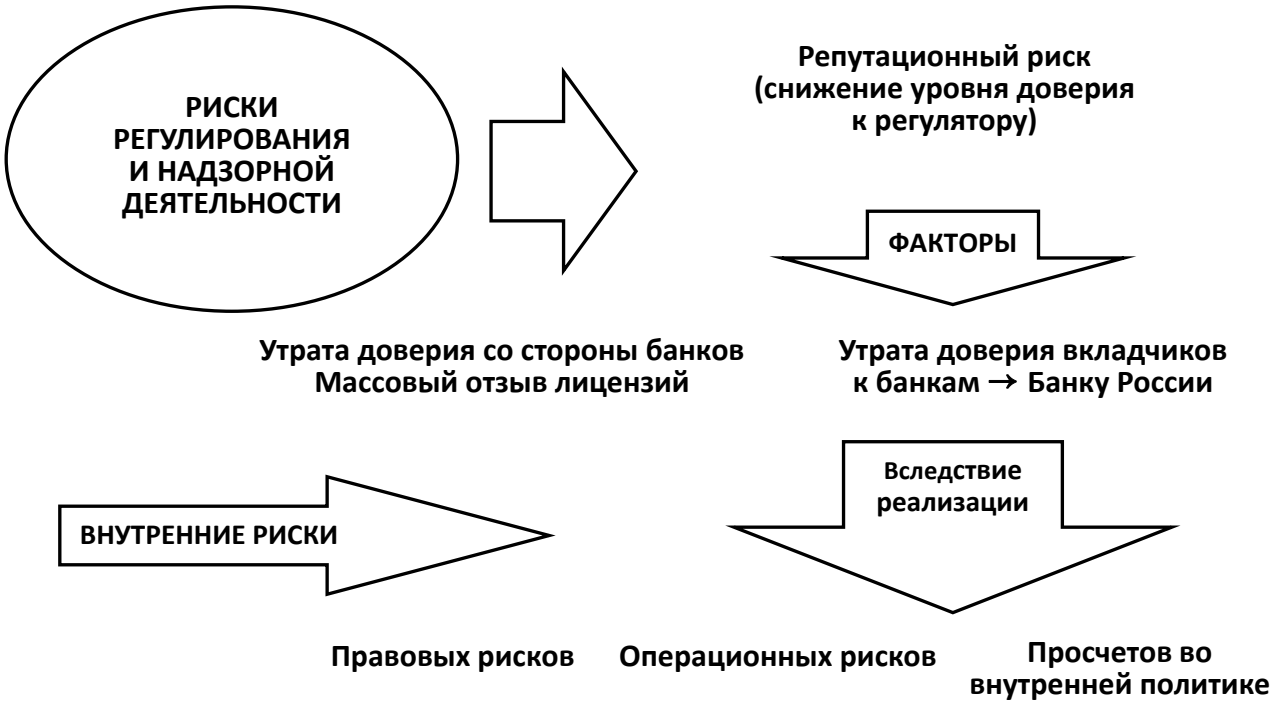

Рисунок 2 – Риски регулирования и надзорной деятельности центрального банка

Внутренние факторы связаны с эффективностью надзорных функций, в том числе инспекционной деятельности, контактного надзора, позволяющего выявить глубину проблем в деятельности коммерческих банков в целях принятия обоснованных решений. К сожалению, интенсивность отзыва лицензий на банковскую деятельность под флагом «очищения» рынка от нежизнеспособных банков является одновременно отражением эффективности выполнения надзорных функций, способности регулятора выявлять первые признаки проблем на ранних стадиях их возникновения и предотвращать углубление кризисных явлений в деятельности банков. Стейкхолдеры однозначно воспринимают подобные меры как неспособность должного исполнения надзорных функций, приводящие к снижению доверия к банковскому сектору и органу надзора, в том числе.

Происходящие в настоящее время события в российском банковском секторе демонстрирует наличие этих проблем. Известно, что в 2013 г. Банк России стал активно «очищать» рынок от нежизнеспособных банков. Очевидно, что финансовая стабильность в банковском секторе может поддерживаться до тех пор, пока его архитектура остается прочной. Напомним, что в международной практике считается, что если 20% банков покидает рынок, организационная архитектура сектора становится хрупкой. В текущей ситуации, когда объем Фонда агентства по страхованию банковских вкладов граждан не превышает 70 млрд руб., отзыв лицензий у крупных банков становится проблематичным, и формула «слишком большой, чтобы обанкротиться» не работает.

Одновременно следует обратить внимание на некоторые послабления в сфере регулирования банковского сектора в связи с развитием кризиса. Как правило, меры, связанные с мораторием на формирование резервов реструктурированных кредитов, валютных ипотечных кредитов и ряд других, предпринимаемых со стороны регулятора, неоднозначны и направлены на купирование проблем в краткосрочном периоде. Последствием подобных мер, несмотря на их позитивный эффект в условиях нарастания нестабильности, станет снижение прозрачности финансовой отчетности, а значит – недооценка рисков, накапливаемых на ба-

лансах коммерческих банков, утрата полного контроля за финансовой устойчивостью коммерческих банков. Другими словами, накапливаемые в банковском секторе проблемы будут носить отсроченный характер, что может привести к затяжному выходу из кризиса.

Возникают два ключевых вопроса: 1) может ли быть произведена оценка в денежном выражении доверия к центральному банку и 2) что более опасно: утрата капитала центральным банком или утрата доверия? Заметим, что утрата доверия – более тяжелое последствие, чем отрицательный капитал, и его эффект имеет реальную денежную оценку, которую еще предстоит подсчитать. Остается еще немало важных проблем, касающихся, например, эффективности управления активами, выбора модели риск-менеджмента для центрального банка и других, требующих дополнительного исследования.

В заключение хочется напомнить, что слабость систем управления рисками центральных банков не позволяет регуляторам наладить настройку управления банковским сектором и обеспечить его стабильное функционирование.

РАЗВИТИЕ СОВРЕМЕННОЙ ПРАКТИКИ СТРЕСС-ТЕСТИРОВАНИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

THE DEVELOPMENT OF THE BANKING SECTOR STRESS-TESTING PRACTICE

МЕШКОВА ЕЛЕНА ИВАНОВНА
канд. экон. наук, доцент кафедры «Банки и банковский менеджмент», Финансовый университет, Москва, Россия
E-mail: meshkova.elen@gmail.com

Elena I. Meshkova
Candidate of Economics, Associate Professor of the Department "Banks and Banking Management", Financial University, Moscow, Russia
E-mail: meshkova.elen@gmail.com

В условиях глобальной финансовой нестабильности и с учетом того, что банковский сектор является центральным звеном финансовой системы, проблеме его устойчивости отводится основное место. Современные тенденции развития финансового сектора стимулировали совершенствование подходов к оценке его устойчивости. Если ранее акцент делался на оценку устойчивости отдельных кредитных институтов, то современные подходы состоят в комплексной оценке устойчивости банковского сектора на основе:

- рыночных индикаторов и макроэкономических показателей;
- применения рейтинговых национальных систем оценки надежности кредитных институтов;
- проведения стресс-тестирования банковских систем в целом на макроуровне.

Именно вопросам разработки и реализации программ стресс-тестирования финансовой устойчивости банковского сектора повышенное внимание стали уделять как международные организации, так и регуляторы отдельных стран.

С позиции общества и экономики в целом особое значение имеют макроэкономические стресс-тесты, основной целью которых является идентификация структурной уязвимости финансовой системы и оценка ее устойчивости к различным потрясениям.

По способу проведения макроэкономическое стресс-тестирование международными организациями и национальными регуляторами может осуществляться либо «сверху вниз» (top-down), или «снизу вверх» (bottom-up), или обоими методами.

Стресс-тестирование по методу «сверху вниз» проводится на основе данных банковского сектора и с применением специально разработанной программы стресс-тестирования. Стресс-тестирование «снизу вверх» реализуется отдельными финансовыми учреждениями, использующими свои собственные внутренние данные и модели, часто на основе общих сценариев. Часто названные методы применяются одновременно, дополняя друг друга.

Несмотря на то, что программы стресс-тестирования в отдельных регионах, макроэкономические модели, риск-факторы, вводимые в стресс-тесты и методы оценки рисков различаются по странам, можно выявить общие направления развития практики стресс-тестирования.

Современные стресс-тесты строятся на сочетании сложного макроэкономического сценарного анализа, в который включены параметры различных рисков, с анализом чувствительности, позволяющим оценить влияние риск-факторов на итоговый показатель.

Стресс-тесты обычно включают разработку неблагоприятного макроэкономического сценария и оценку его влияния на кредитоспособность финансовых институтов и устойчивость финансового сектора в целом. Конструирование макросценария, и в том числе идентификация риск-факторов, которые подлежат «шоку», оцениваются как значимый и сложный этап стресс-тестирования. Следует отметить, что текущие стресс-тесты включают заданный макроэкономический сценарий разных характеров и сложности.

В качестве итоговых объектов оценки стресс-тестов обычно выступают устойчивость финансового института и его ликвидность.

Устойчивость банка оценивается в рамках сценарного анализа, при этом производится оценка влияния рисков на финансовый результат банка и достаточность капитала. Влияние риск-факторов на достаточность собственного капитала оценивается в том числе через моделирование активов, взвешенных по риску.

Оценка ликвидности обязательно вводится в современные программы стресс-тестирования, предполагая соответствующую комбинацию риск-факторов.

Как правило, в программы стресс-тестирования вводится оценка влияния кредитного и рыночного рисков. В последние годы с учетом последствий мирового финансового кризиса был выделен как ключевой системный риск – риск влияния. Риск влияния предполагает механизм передачи негативных финансовых шоков от отдельных банков к финансовой системе в целом.

Комплексный стресс-тест предполагает наличие следующих блоков: сценарий, модель, результирующий эффект, каждый из которых включает комбинацию определенных элементов. Схематично структура макроэкономического стресс-теста приведена на рисунке 1.

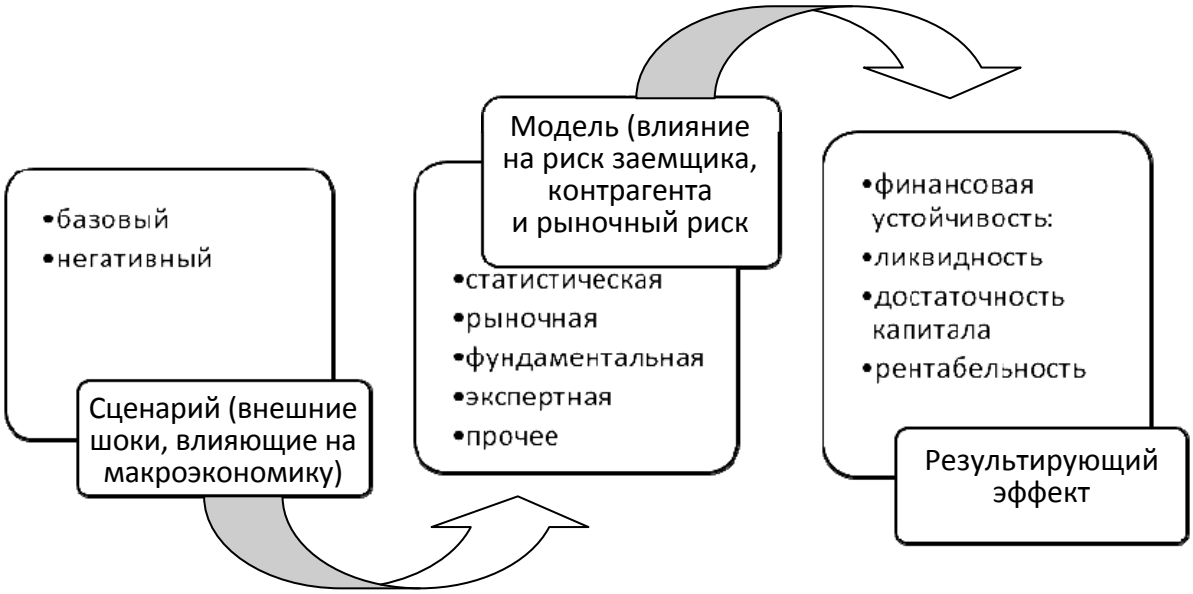

Рисунок 1 – Схема макроэкономического стресс-теста

Проблемы современного стресс-тестирования на макроуровне определяются целым рядом причин, в числе которых:

• сложность конструирования сценария стресс-теста и формирования модели, посредством которой осуществляется трансформация макроэкономических сценариев в параметры риск-факторов;

• субъективность оценки обратной связи, вводимой в модель;

• необходимость агрегированной оценки влияния рисков, что представляет значительную сложность.

Практика стресс-тестирования зависит от развития системы управления рисками в банках, доступности эффективных методик оценки рисков и программных продуктов. Особенно надо отметить, что важная роль в продвижении практики стресс-тестирования принадлежит органам банковского надзора.

В 2012 г. Базельский комитет по банковскому надзору (БКБН) выпустил обзор реализации органами надзора различных стран принципов стресс-тестирования[1]. По результатам исследования был сделан вывод, что страны находятся на разной стадии внедрения принципов. Около половины стран в тот период находились на ранней стадии внедрения, несколько стран были отмечены как продвинутые, а оставшиеся были оценены как занимающие промежуточное положение между этими двумя группами. По итогам исследования БКБН определил критерии для характеристики уровней внедрения принципов стресс-тестирования и надзора.

Основные критерии, определенные комитетом для характеристики продвинутого уровня, таковы:

1. Правила или надзорное руководство полностью соответствует как принципам Базельского комитета, так и местной практике.

2. Стресс-тесты по поручению надзорных органов проводятся банками регулярно, так же как и органами надзора.

3. Обзоры органов надзора включают как целевые или тематические практики стресс-тестирования на уровне компаний, так и стресс-тестирование отдельных рисков (рыночного, риска ликвидности).

4. Обзоры включают регулярные практики управления, инфраструктуры, моделей, результатов и сценариев.

5. Программа надзора имеет хорошие ресурсы, включает экспертов и универсальных супервизоров, способных оспаривать результаты, полученные банками.

---

[1] URL: http://www.bis.org/publ/bcbs218.htm (дата обращения: 15.11.2014).

6. Проводится демонстрация передового опыта стресс-тестирования.

7. Вопросник по стресс-тестированию для коммерческих банков содержит детальные комментарии.

Следующие критерии были отмечены как наиболее характерные для среднего уровня внедрения базельских принципов:

1. Правила или руководство могут иметь форму проекта или ограничиваются подтверждением принципов Базельского комитета или требований Базеля II.

2. Обзор стресс-тестирования на уровне компаний представлен анализом оценки достаточности капитала в большей степени, чем целевыми или тематическими обзорами.

3. Надзорные стресс-тесты сопровождаются включенными банковскими стресс-тестами.

4. Периодические обзоры включают обзоры управления, инфраструктуры и сценариев, но слабо детализированы обзоры применяемых моделей.

5. Надзорными органами проводится тестирование банковских сценариев и результатов стресс-тестов, но систематическое сопоставление сценариев отсутствует.

6. Обзоры стресс-тестирования могут не вызывать последующего принятия мер.

7. Вопросник содержит некоторые комментарии по банковской и надзорной практике.

Низшему уровню развития практики стресс-тестирования соответствуют характеристики, которые не попали в первые две группы.

Анализ организации практики стресс-тестирования банковского сектора и надзора со стороны Банка России позволяют утверждать, что Россия в целом соответствует среднему уровню внедрения базельских принципов. Тем не менее для дальнейшего развития практики стресс-тестирования в России и повышения ее эффективности со стороны регулятора необходима реализация целого ряда комплексных мер.

1. Прежде всего представляется необходимым раскрыть содержание и обосновать макроэкономическую модель, применяемую Банком России при стресс-тестировании банковского сек-

тора. В настоящее время Банк России разработал и применяет макроэкономическую модель для проведения стресс-тестов, однако содержание модели раскрывается недостаточно.

2. Важным для участников банковского рынка является понимание предпосылок и полученных результатов стресс-тестирования. В этих условиях целесообразно не только публиковать итого стресс-тетсирования банковского сектора, а организовать широкое обсуждение с финансовым сообществом методологических и организационных основ проводимого стресс-тестирования, тем более что такой опыт в отдельных юрисдикциях имеется.

3. С учетом того, что стресс-тестирование актуально не только на макроуровне для оценки устойчивости банковского сектора в целом и его отдельных звеньев, но особенно важно при стратегическом планировании деятельности каждого банка развитие унифицированного подхода к моделированию подверженности банков внутренним и внешним рискам. Представляется значимым разработать методические рекомендации по построению банками моделей стресс-тестов, с выделением обязательных позиций для банков в зависимости от объема их операций.

КРЕДИТОВАНИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

LENDING AND ECONOMIC GROWTH IN CONDITIONS OF INSTABILITY

МИЛЮКОВ АНАТОЛИЙ ИЛЛАРИОНОВИЧ
д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой «АРБ. Современные банковские технологии», Финансовый университет; вице-президент Ассоциации российских банков, Москва, Россия
E-mail: arb@fa.ru

Anatoliy I. Milyukov
Doctor of Economics, Professor, Head of the Department "ARB. Modern bank technologies", Finance University, Vice-president of the Association of Russian banks, Moscow, Russia
E-mail: arb@fa.ru

Узловые вопросы экономики. Организация системы кредитования должна строиться таким образом, чтобы решать прежде всего основные, центральные задачи развития экономики. В рыночной экономике такую функцию выполняет рынок, стоимостные рычаги и стимулы. Это очевидно и естественно.

Однако в экономике страны есть всегда проблемы и задачи, в решение которых должно прямо или косвенно вмешиваться государство. Формы и методы такого регулирования многообразны, они диктуются конкретной ситуацией и условиями функционирования экономики. В российской экономике возникли условия, которые сегодня являются очевидными и должны быть решены безотлагательно. Можно выделить три таких проблемы.

Первая – необходимость импортозамещения. Вопрос этот перезрел, говорим мы о нем давно. Но сегодня, особенно в связи международными ограничениями, он сильно обострился. Приведем только некоторые данные (см. рисунок 1).

Вторая проблема – технологическое обновление производства. В современных условиях также крайне необходимо технологическое перевооружение. Об написано достаточно много.

Третья проблема – рост производительности труда. Отставание от развитых стран в нашей стране огромное (см. рисунок 2).

Рисунок 1 – Оценка доли импорта на сегментах российского рынка потребительских товаров, % от объема рынка в денежном выражении[1]

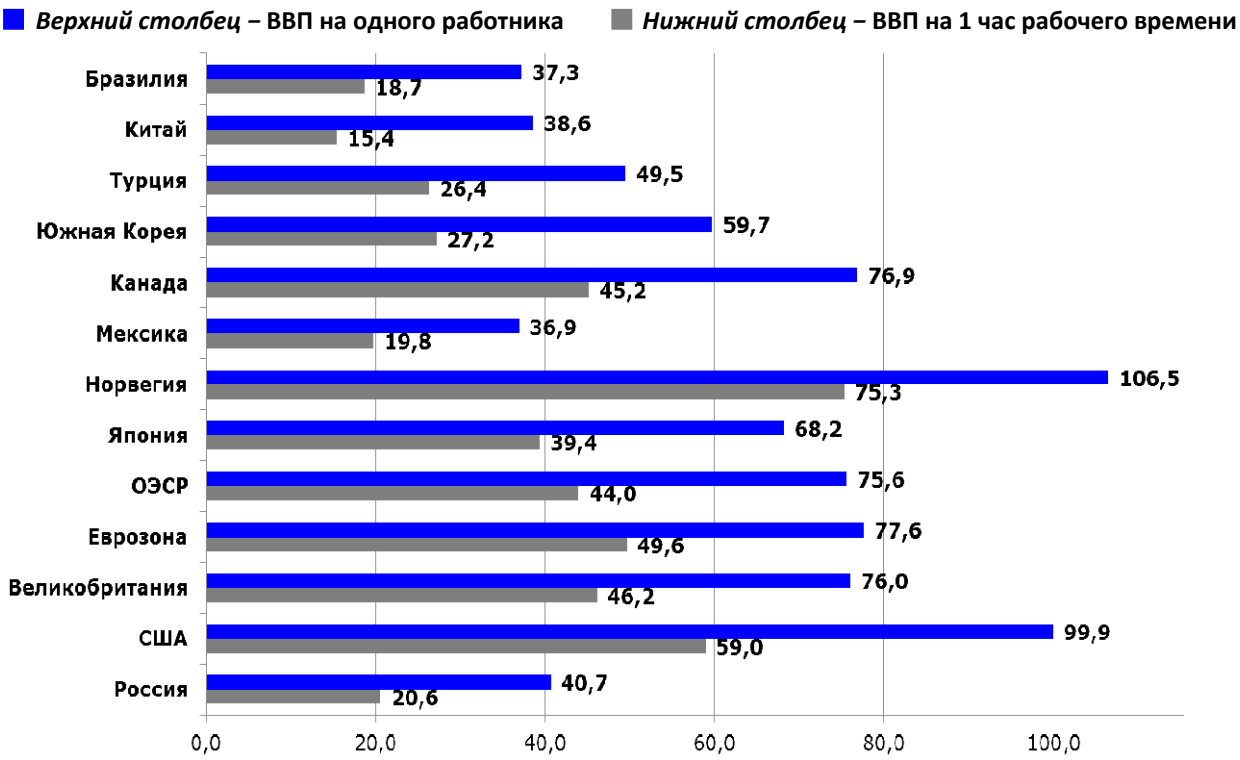

Рисунок 2 – Производительность труда в различных странах в 2011 г., тыс. долл. США[2]

---

[1] URL: http://www.marketanalitika.ru/marketingovye-issledovaniya.html (дата обращения: 15.06.2014); рассчитано по данным СМИ.

[2] URL: http://oecdru.org/oecd_rf.html (дата обращения: 12.06.2014).

В прежние советские годы отставание по уровню производительности труда от США в 2–2,5 раза воспринималось как очень серьезная проблема. Сегодня отставание существенно усилилось, а особой тревоги в обществе не наблюдается. А ведь это самый важный показатель эффективности нашей экономики.

Оценка ситуации с кредитованием. В сложившихся условиях развитие кредитования становится жизненно важным условием решения стоящих перед экономикой страны задач. Это центральная острая проблема в деятельности банков.

При анализе дискуссий на эту тему складывается впечатление, что многие банкиры, особенно в органах государственного регулирования, стали привыкать к низким темпам роста кредитов, смирились с этим. Более того, некоторое увеличение корпоративного кредитования (6,9% за первое полугодие 2014 г. против 12,7% за весь 2013 г.) участники рынка воспринимали как оживление.

В действительности такое положение вызывает беспокойство. Положение усугубляется значительным приростом просроченной задолженности компаний (14,5% за январь–июнь 2014 г. при 1% за 2013 г.).

Что касается розничного кредитования, то его темпы роста замедлились до 6,9% за январь–июнь 2014 г. (13,7% за аналогичный период предыдущего года). К сожалению, это снижение темпов роста розничного кредитования сопровождается значительным увеличением просроченной задолженности физических лиц: она растет даже более быстрыми темпами (28,4% за январь–июнь 2014 г. против 40,8% за весь 2013 г.) (см. рисунок 3).

Важны не только количественные, но и качественные показатели кредитного процесса, а они тоже настораживают: доля кредита в инвестициях в основные фонды с 2009 по 2012 год устойчиво снижалась. По итогам 2013 г. наметился рост. Но он может объясняться тем, что в 2012 г. на 0,3% сократился валовый объем вложений в основные фонды (см. рисунок 4).

Таким образом, с сожалением приходится констатировать, что роль кредита как источника роста производства сокращается, а кредитные механизмы расширения спроса несут повышенные риски, не стимулируя предложение отечественных компаний из-за высокой доли импорта на рынке. Для банков это означает стагнацию бизнеса. Если до кризиса 2008 г. активно развивалось корпо-

ративное кредитование, то в 2011–2013 гг. основным источником прибыли была выдача ссуд населению. Сегодня оба направления уже не демонстрируют высокого потенциала роста.

Рисунок 3 – Темпы роста корпоративного и потребительского кредитования, % с начала года[1]

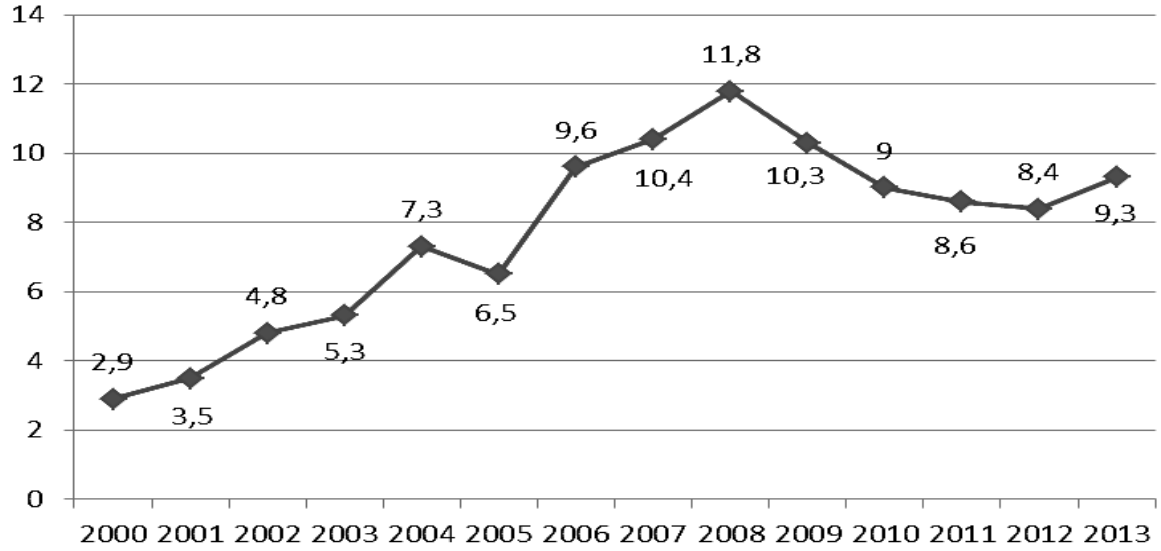

Рисунок 4 – Доля кредитов в совокупном объеме инвестиций в основные фонды, %[2]

[1] URL: http://oecdru.org/oecd_rf.html (дата обращения: 12.06.2014).
[2] URL: http://www.cbr.ru/ (дата обращения: 12.06.2014).

Особые надежды традиционно возлагаются на кредитование малого и среднего бизнеса. Увы, за полгода объем данного сегмента кредитного портфеля вырос только на 3,7%, а просроченная задолженность – на 12%. Заметна тенденция абсолютного сокращения объема кредитования малого и среднего бизнеса.

Процентная политика. Высокие процентные ставки, как нам кажется, является одной из причин стагнации кредитования. С одной стороны, действительно, ставки длительное время демонстрировали постоянный умеренный рост. С другой – средние по рынку ставки находятся на том же уровне, что и в относительно благополучном 2007 г., даже чуть меньше. Но дело не в нынешних цифрах, вопрос в политике. Центральный банк настойчиво ведет линию на повышение учетной ставки и на этой основе стремится сдержать рост инфляции.

Бизнес уже столкнулся с сокращением выручки и прибыли из-за снижения спроса и одновременного роста издержек. Поэтому и доходность ссуд воспринимается намного тяжелее. Многие компании понимают, что им не под силу обслуживать кредит, и потому просто не предъявляют на него спрос. То же самое происходит и с розничным кредитованием: банки видят замедление темпов роста доходов граждан на фоне роста просроченной задолженности и постепенно ужесточают требования к потенциальным заемщикам.

Компании не обладают достаточными показателями финансовой устойчивости и надежности. Но даже если банк и выдаст ссуду предположительно надежному заемщику, то зачастую сразу же или через какое-то время вынужден создать крупный резерв в соответствии с требованиями Банка России. В результате банкам выгоднее и спокойнее кредитовать торговые организации, а не промышленность и сельское хозяйство.

Сегодня большинство банков в качестве основных препятствий наращивания кредитования выделяет дефицит качественных заемщиков и надзорные требования, хотя есть еще много других аспектов: рефинансирование, конкурентная среда, отсутствие «длинных денег» и ряд других (см. рисунок 5).

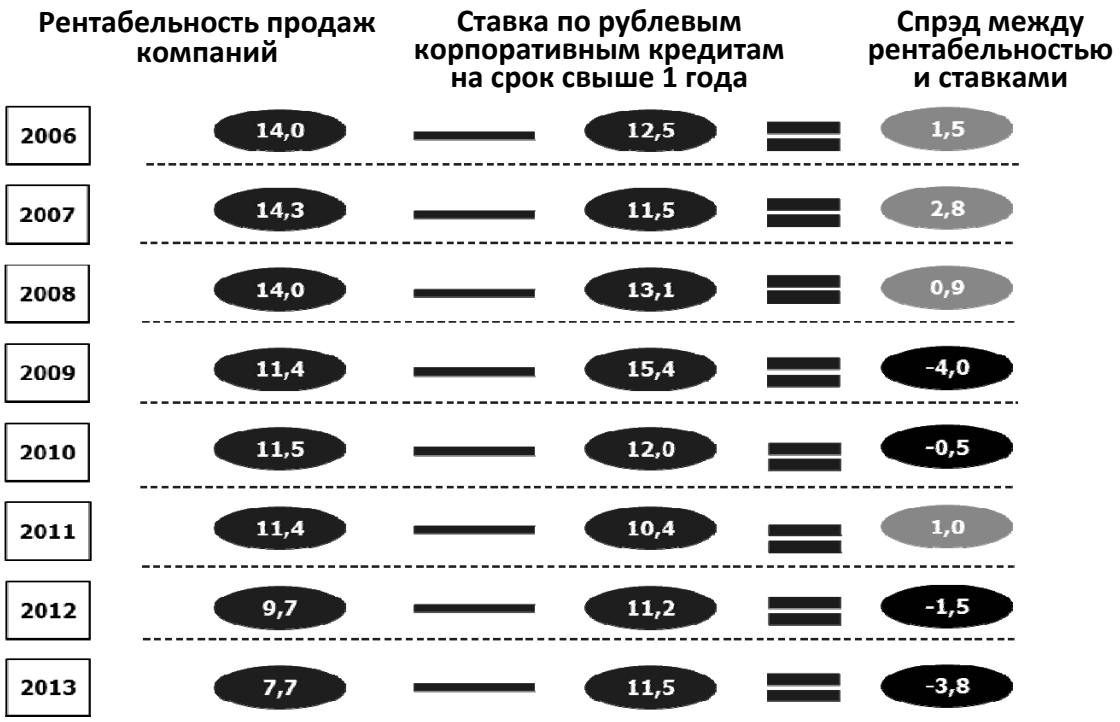

Рисунок 5 – Рентабельность продаж, ставка по рублевым корпоративным кредитам и спрэд между рентабельностью и ставками, %[1]

Совершенствование надзорной банковской деятельности. Особое значение имеет проблема банковского надзора. Анализ показывает, что серьезные коррективы на данном этапе надо делать в области учета рисков и создания резервов. Руководители банков поднимают вопрос о позиции региональных главных управлений или национальных банков, которые зачастую относятся к этим аспектам даже строже, чем предписывается. Между тем сейчас важно не формально подходить к требованиям инструкций, а оценивать реальную ситуацию в области производства.

Назрела необходимость изменить стиль и методы надзорной деятельности, особенно по резервированию средств в зависимости от качества кредита. Очевидно, надо отказаться от массового отзыва лицензий, заменив их системой санаций. Необходим выход на новую траекторию расширения кредитования и экономического роста.

С нашей точки зрения, преодоление экономической стагнации в России возможно при условии конструктивного объедине-

[1] URL: http://www.gks.ru/; http://www.cbr.ru/ (дата обращения: 12.06.2014).

ния интересов бизнеса, в том числе банковского, с ресурсами государства при выработке четкой стратегии управления и гарантировании неизменных правил поведения.

Об этом сейчас утверждают повсеместно банкиры на всех уровнях, и особенно специалисты территориальных учреждений Банка России, члены правительств субъектов Федерации. Именно они чувствуют многочисленные региональные проблемы «кончиками пальцев» и потому могут дать более объективную оценку современным процессам.

В настоящее время первоочередной задачей является систематизация и последующее распространение лучшего опыта взаимодействия банков, надзорных органов, администраций регионов в области обеспечения экономического роста. В перспективе, очевидно, предстоит создать ряд стандартов в области финансово-кредитных механизмов и инструментов развития производства.

Финансовые проблемы регионов и их влияние на деятельность банков. Приведем несколько цифр. В 2013 г. из 83 субъектов Российской Федерации дотируемыми являлись 73. В 2014 г. к ним добавились Республика Крым и город федерального значения Севастополь. В 2006 г. регионов-доноров было 20 из 87, сейчас их всего 10 из 85. Объем дефицитов региональных бюджетов в 2013 г. вырос на 130%, достигнув 642 млрд руб. Долг субъектов Российской Федерации на 1 июля 2014 г. составил 1,74 трлн руб., а муниципальных образований – 277,4 млрд руб.

Проблема задолженности регионов банкам значительно обострилась. В этой связи большинство регионов перешли на режим жесткой экономии средств. Не имея ни возможности, ни желания сокращать социальные обязательства, на местах вынуждены резко урезать инвестиционные программы.

В свою очередь, недофинансирование развития производств и модернизации инфраструктуры будет сдерживать экономический рост территорий в долгосрочном периоде, что повлечет повышение уровня дотационности и долговой нагрузки. Возникает замкнутый круг, который в итоге ведет к стагнации экономики страны в целом и падению уровня жизни сограждан, в частности. Банки лишаются надежных заемщиков, снижается как спрос на

кредиты, так и платежная дисциплина физических и юридических лиц. Стратегическая задача сегодня – развернуть «порочный круг» в обратную сторону.

За счет активной работы регионов по привлечению инвестиций должна снижаться нагрузка на их бюджеты. Сэкономленные ресурсы, а точнее – замещенные частными вложениями государственные – будут использоваться на социальную защиту граждан, решение финансовых проблем.

Все это повысит деловую активность и инвестиционную привлекательность субъектов Российской Федерации. В итоге увеличится собираемость налогов, снизятся диспропорции в уровне жизни жителей различных территорий. Сейчас соотношение между средними доходами населения в самом благополучном и самом депрессивном регионе составляет 25 раз.

В этом процессе банки должны занимать ведущее место. Например, расходы бюджета Нижегородской области на 2014 г. определены в размере 125 млрд руб., а активы действующих на территории региона банков насчитывают 1 трлн 131 млрд руб., из них 108 млрд руб. приходится на активы местных кредитных организаций (т.е. тех, головные структуры которых зарегистрированы в этом регионе).

Даже столь упрощенный подход позволяет выявить, насколько мощный и емкий источник развития производств есть в распоряжении местных властей. Основная задача заключается в том, чтобы создать для них как можно более комфортные условия для эффективного кредитования сельского хозяйства, промышленности, строительства, энергетики.

В целом ряде регионов страны мало или вообще не существует кредитных организаций, зарегистрированных на их территории, что делает финансово-экономическое состояние субъектов Федерации чрезмерно зависимым от политики крупных финансовых институтов.

Негативные последствия такой ситуации особенно проявились во время финансового и экономического кризиса 2008–2009 гг., когда крупные банки федерального масштаба практически полностью закрыли лимиты на кредитование в большом количестве населенных пунктов, поставив целый ряд предприятий на грань банкротства.

Обеспечение конкуренции – центральная задача. Многие банкиры, выступающие на форуме, считают обеспечение справедливой конкуренции на рынке приоритетным направлением повышения эффективности системы в целом. Какие процессы происходят в этой области?

Это важно потому, что в современной России, по существу, нет серьезных стимулов роста, они даже ниже, чем при прежней советской системе. Связано это с тем, что в нынешних условиях ликвидирован порядок директивного планирования и поэтому исчезла стимулирующая роль плана. Однако при этом не появились новые стимулы, создаваемые конкуренцией. Именно конкуренция должна была стать мощным двигателем прогресса.

К сожалению, российская банковская система характеризуется значительной территориальной концентрацией. На долю банков, зарегистрированных в Москве, стабильно приходится 90% всех активов и кредитов, а также 85–87% всех вкладов населения.

Одновременно на территории Москвы размещаются 60% активов и кредитов, при этом вклады жителей столицы образуют 43–45% депозитной базы банков. Фактически значительная часть тех финансовых ресурсов, которые есть в регионах (вклады населения, счета предприятий и прочие), перетекает в столицу и в дальнейшем в ограниченном объеме возвращается в регион в виде кредитов.

Если проанализировать динамику рыночной доли пяти крупнейших банков, то за восемь с половиной лет она увеличилась с 43,8 до 53,8%. Соответственно, происходит «вымывание» с рынка не только малых и средних, но даже крупных частных банков, хотя это противоречит планам и правительства, и Банка России. Многие эксперты считают, что данное явление объективное, а влияние законодательства на этот процесс только формализует сложившееся положение (см. рисунок 6).

Вместе с тем важно учитывать, что механизм сдерживания конкуренции действует постоянно, и даже сравнительно малое регуляторное воздействие на практике эффектно мультиплицируется.

Приведем недавний пример. Правительство в целях повышения сохранности средств государственных компаний и корпора-

ций повысило требования к банкам, допущенным к привлечению такого рода ресурсов. Казалось бы, решение касается довольно малого круга и банков, и клиентов.

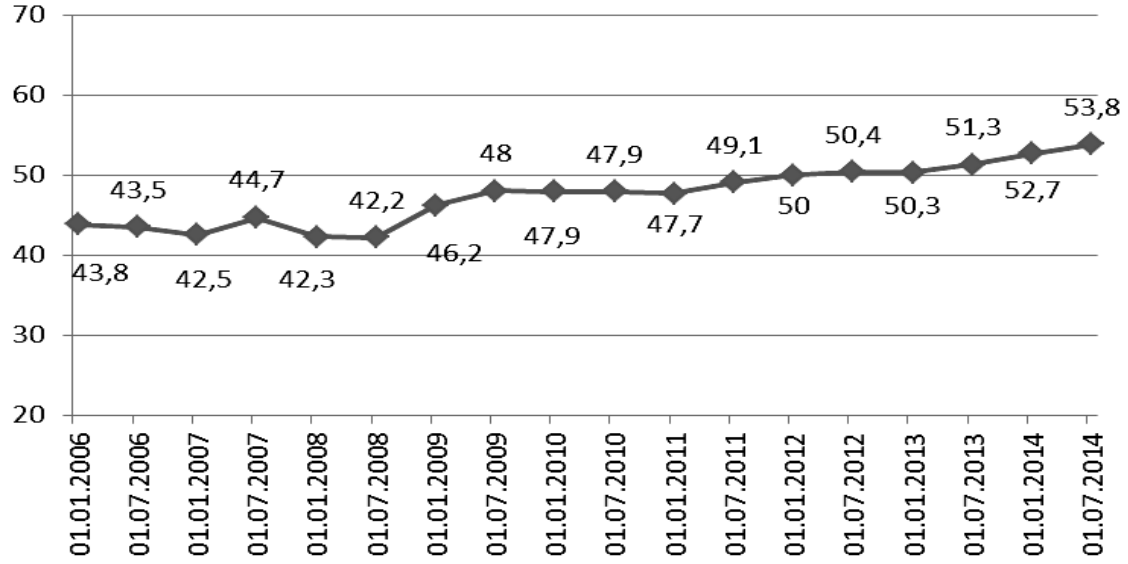

Рисунок 6 – Динамика доли ТОП-5 российских банков в объеме совокупных активов, %[1]

На практике значительное число предприятий теперь будет с подозрением относиться к тем банкам, которые не попали в этот перечень, а со временем могут вывести из них свои средства с депозитов и расчетных счетов. Более того, руководители регионов также получают моральное право рекомендовать размещать средства местных крупных компаний только в кредитных организациях из ограниченного перечня. В итоге благое в целом начинание обернулось очередным давлением на конкурентную среду.

Необходимо применять лучшую практику работы банков. Сегодня практически невозможно назвать регион, который являлся бы объектом для подражания во всем, но во многих есть опыт, заслуживающий самого пристального изучения.

Например, в Калужской и Тульской областях создан эффективный механизм привлечения инвестиций в производство. Банки Нижегородской области накопили большой опыт кредитования программ модернизации производств, инфраструктурных и

[1] URL: http://www.cbr.ru/ (дата обращения: 12.06.2014).

инновационных проектов. В Республике Башкортостан создана рациональная и всеобъемлющая стратегия работы банков, участия их в решении экономических проблем региона.

Много положительных сторон имеется в деятельности гарантийных фондов Алтайского края. Естественно, невозможно обойти вниманием и многоаспектное взаимодействие Правительства Москвы со столичными кредитными организациями. Впечатляет система межбанковского кредитования в Саратовской области в развитии инфраструктуры, обслуживании социальной сферы и расширении государственно-частного партнерства. И таких примеров можно привести множество.

Разумеется, большой интерес представляет передовая практика работы в регионах крупнейших кредитных организаций. Так, ряд руководителей регионов высоко оценивают разработку Сбербанком России стратегий работы территориальных подразделений с учетом интересов развития субъектов Федерации.

Вместе с тем следует обратить внимание на практику работы и достижения средних и малых банков, которые, несмотря на ограниченный масштаб ведения бизнеса, реализуют чрезвычайно важные для развития территорий проекты.

Существует объективная потребность обобщать накопленный опыт, анализировать его и распространять. Мы уверены, что каждому региону сегодня есть что продемонстрировать в области функционирования финансово-кредитных механизмов. И в то же время всегда можно найти возможность совершенствования существующей системы на основе достижений иных территорий и банков. С этих позиций предстоит обсудить следующие меры, которые кажутся нам рациональными.

Первое – активизация взаимодействия между администрациями регионов и банками в направлении имеющихся кредитных ресурсов на реализацию выгодных для всех сторон программ и проектов. Конкретными механизмами являются государственные гарантии по кредитам на всех уровнях (федеральном, региональном и местном), новая система разделения рисков при государственно-частном партнерстве.

Второе – смягчение ряда положений о создании резервов и учете рисков, когда речь идет о кредитовании долгосрочных проектов модернизации производства.

Третье – создание действительно равных конкурентных условий на финансовом рынке.

Четвертое – укрепление ресурсной базы банков (например, через возможность доступа к рефинансированию под залог кредитов малому бизнесу).

На наш взгляд, этот комплекс вопросов может стать основой государственной политики по формированию в стране эффективной банковской системы и обеспечения с ее помощью динамичного и сбалансированного роста экономики.

Практика показывает также, что в ряде случаев именно на местах удается создать более эффективные механизмы использования кредитных инструментов в интересах экономического развития. Этот опыт можно предложить к повсеместному использованию, в том числе и на государственном уровне.

КОНЦЕПЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ БАНКОМ В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОЙ СРЕДЫ И СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ БАНКОВСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

BANKING STRATEGIC MANAGEMENT CONCEPT IN TURBULENT ENVIRONMENT AND BANKING REGULATION MODERN PROBLEMS

ПОМОРИНА МАРИНА АЛЕКСАНДРОВНА
д-р экон. наук, доцент, профессор кафедры «Банки и банковский менеджмент», Финансовый университет, Москва, Россия
E-mail: marina-pomorina@yandex.ru

Marina A. Pomorina
Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department "Banks and Banking Management" , Financial University, Moscow, Russia
E-mail: marina-pomorina@yandex.ru

Турбулентная среда, в которой действует современный российский коммерческий банк, отличается высоким уровнем неопределенности, вызванным:

• глобализацией и олигополизацией финансовых рынков, приводящим к перманентному возникновению финансовых кризисов;

• ужесточением регулирования сопровождающимся развитием инструментов регулятивного арбитража;

• внедрением новых информационных и коммуникационных технологий, ускоряющих деловые коммуникации и требующих построения адаптивных систем управления;

• политической нестабильностью;

• развитием конкуренции со стороны других рыночных институтов.

Турбулентная среда не оставляет возможности для длительного периода посткризисного восстановления и роста. Длительность экономического цикла существенно уменьшилась и продолжает сокращаться, как это фиксируют проводимые исследования[1].

[1] URL: http://www.finam.ru/investor/investments00014 (дата обращения: 21.11.2014).

При этом постоянно меняется само «лицо кризиса», т.е. вызывающие его факторы. Те отрасли и сегменты экономики, которые ранее казались низкорискованными, неожиданно становятся причиной крупнейших финансовых крахов, как, например, ипотечные бумаги или государственные обязательства европейских стран.

Опасность кризисных явлений в российском финансовом секторе усугубляется полной его зависимостью от «нефтяной иглы», так как динамика его биржевых рыночных индексов практически на 100% определяется изменением нефтяных котировок. Последние же наблюдаются международными финансовыми монополиями, создавшими и контролирующими благодаря рынку производных инструментов соответствующий «пузырь». Это обстоятельство не позволяет инвесторам (в том числе российским банкам), действующим на российском рынке, строить долгосрочные инвестиционные стратегии, так как финансовые инвестиционные инструменты имеют чрезвычайно высокий уровень волатильности, а, следовательно, и риска.

Какие же стратегии в ответ на подобные вызовы среды используют российские коммерческие банки? В основном они, как и большинство участников финансового рынка, работают по следующей схеме:

• привлечение коротких ресурсов (так как и российские, и зарубежные инвесторы не верят в долгосрочную стабильность рынка и в гарантии защиты частных капиталов);

• размещение их по высоким относительно глобального рынка ставкам также на сравнительно короткие сроки (желательно с правом мгновенной реализации приобретенных активов за счет секьюритизации, кредитных оговорок и т.п.);

• возврат легализованных уже в форме иностранных инвестиций средств в оборот банка.

Эту гипотезу хорошо подтверждают статистические данные о прямых инвестициях из Российской Федерации (см. таблицу 1) и в Российскую Федерацию (см. таблицу 2). Мы видим, что практически на протяжении всех периодов (кроме 2012 г.) отток прямых инвестиций превышал их приток. При этом надо обратить

внимание на то, что в 2013 г. отток капитала вырос по сравнению с 2012 г. в 1,8 раз, а приток – только в 1,4 раза.

Таблица 1 – Прямые инвестиции из банковского сектора и сектора небанковских корпораций Российской Федерации за рубеж (совокупный объем в млн долл. США, остальное – в % от совокупного объема)[1]

Показатель	Год				
	2010	2011	2012	2013	2014*
Совокупный объем	*52 616*	*66 851*	*48 822*	*86 712*	*65 830*
1. Офшоры**	10,3	21,3	12,7	71,5	8,6
2. Бельгия и Нидерланды	13,4	14,9	6,4	−4,0	18,2
3. Кипр	34,8	34,3	42,8	8,9	22,9
4. Германия	3,6	1,5	2,3	1,5	2,2
5. Прочие страны Евросоюза	16,2	13,0	16,1	15,0	31,1
6. США	2,0	2,4	1,4	0,9	4,3
7. Китай и Гонконг, Индия, Бразилия, Аргентина, Сингапур и Южная Корея	0,2	0,3	3,3	0,7	4,9
8. Страны бывшего СНГ	2,5	6,6	4,8	2,6	2,3
Доля от совокупного объема инвестиций по стр. 1–8	84,0	92,7	90,0	96,5	90,4

* Оценка по первому полугодию.

** Андорра, Багамы, Бермуды, Виргинские острова (Великобритания), Гибралтар, Джерси, Лихтенштейн, Люксембург, острова Кайман, Сент-Китс и Невис, Сент-Винсент и Гренадины, Сейшелы.

Анализ по группам стран позволяет увидеть, что прямые инвестиции из России оседают на Кипре, в Бельгии и Нидерландах, а также других офшорах. В 2014 г. также значительно увеличились прямые инвестиции в Ирландию и Швейцарию. Приток же прямых инвестиций, но уже в меньшей степени, чем отток, происходит из тех же стран с льготными режимами налогообложения, а также из стран Евросоюза, инвестиции которых в 2010–2013 гг. существенно превышали встречный поток из России. Однако в 2014 г. эта тенденция изменилась, что связано с введением санкций и нарастанием политического противостояния России и ЕС.

[1] URL: http://www. cbr.ru/statistics/?PrtId=svs (дата обращения: 21.11.2014).

Таблица 2 – Прямые инвестиции в банковский сектор и сектор небанковских корпораций Российской Федерации (совокупный объем в млн долл. США, остальное – в % от совокупного объема)[1]

Показатель	Год				
	2010	2011	2012	2013	2014*
Совокупный объем	*43 168*	*55 084*	*50 588*	*70 595*	*47 590*
1. Офшоры**	21,1	31,2	32,6	29,4	25,1
2. Бельгия и Нидерланды	9,7	13,6	20,8	9,2	11,7
3. Кипр	28,5	23,6	3,9	11,7	30,7
4. Германия	7,4	4,1	4,5	0,5	1,2
5. Прочие страны Евросоюза	24,6	25,0	30,6	46,4	21,9
6. США	1,0	0,5	0,6	0,7	1,2
7. Китай и Гонконг, Индия, Бразилия, Аргентина, Сингапур и Южная Корея	1,7	0,0	2,4	0,3	5,6
8. Страны бывшего СНГ	0,4	0,8	1,5	1,2	0,6
Доля от совокупного объема инвестиций по стр. 1–8	94,3	98,8	97,0	99,4	97,9

* Оценка по первому полугодию.

** Андорра, Багамы, Бермуды, Виргинские острова (Великобритания), Гибралтар, Джерси, Лихтенштейн, Люксембург, острова Кайман, Сент-Китс и Невис, Сент-Винсент и Гренадины, Сейшелы.

Анализ динамики структуры чистых обязательств российского банковского сектора также подтверждает выводы об оттоке национального финансового капитала (см. рисунок 1). С середины 2009 г. чистые обязательства перед нерезидентами стали отрицательными и имели после этого нисходящий тренд, превысив отметку в 3 трлн руб. в сентябре 2014 г. Отток инвестиций нерезидентов был компенсирован в период кризиса денежной эмиссией Банка России и государственными ресурсами, а в период послекризисного восстановления – средствами населения.

Однако с середины 2012 г. приток средств населения замедлился и дальнейший рост активов банковского сектора обеспечивался за счет государственного сектора и Центробанка, а также за счет периодического сокращения объемов чистого кредитования нефинансовых организаций. Заметим также, что с мая 2014 г.

[1] URL: http://www. cbr.ru/statistics/?PrtId=svs (дата обращения: 21.11.2014).

нетто-заемщиком стал сектор небанковских финансовых организаций, объем кредитования которого к сентябрю 2014 г. превысил 0,2 трлн руб. Так, к сентябрю 2014 г. объем чистых обязательств российских коммерческих банков перед центральным банком и органами государственного управления составил 3,6 трлн руб. Практически все эти средства в объеме 3,2 трлн руб. были использованы банками для финансирования нерезидентов и финансового сектора – вместо ожидаемого прироста кредитования реального сектора.

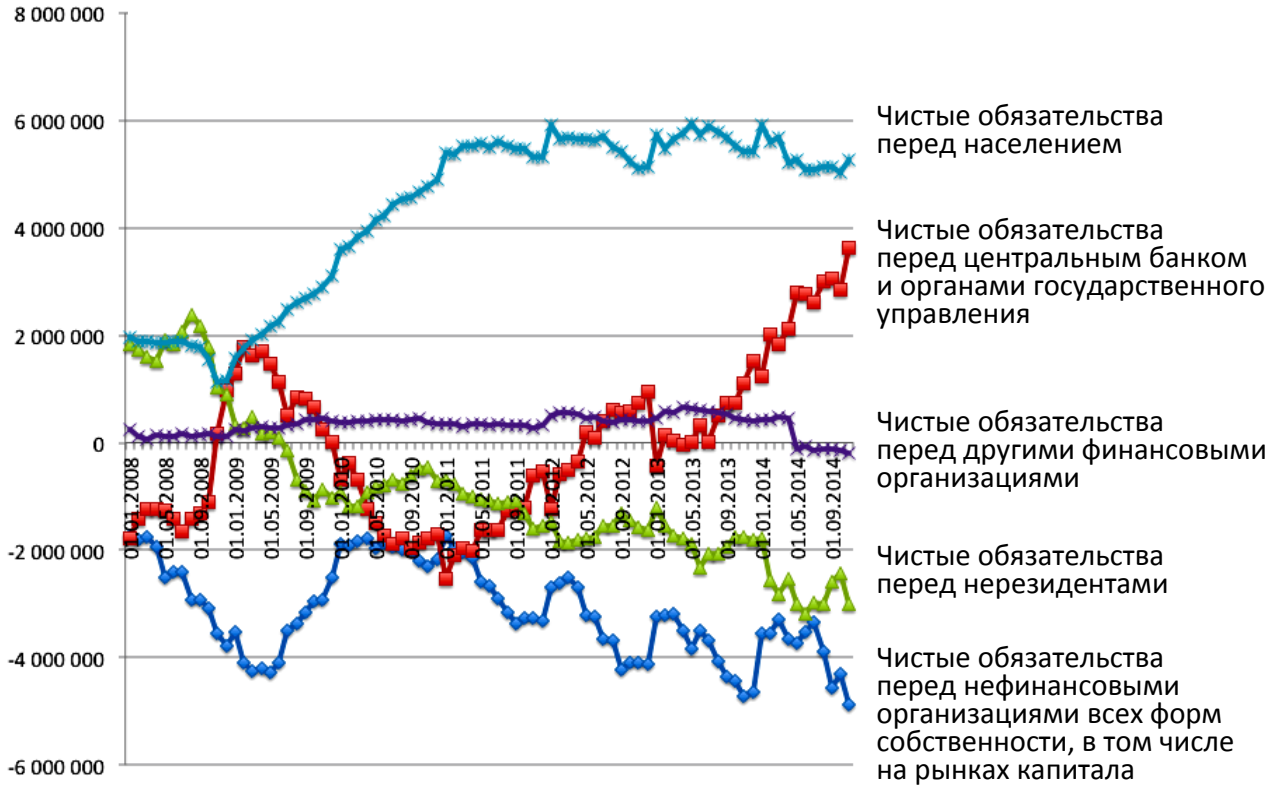

Рисунок 1 – Динамика чистых обязательств российских коммерческих банков перед группами экономических субъектов[1]

Анализ структуры активов российских коммерческих банков подтверждает гипотезу о спекулятивной направленности их инвестиционных стратегий (см. рисунок 2). В периоды экономической стабильности банки предпочитают более быстрыми темпами наращивать требования к населению и небанковским финансовым организациям, а не к нефинансовым компаниям. При этом, хотя

[1] URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=dkfs (дата обращения: 21.11.2014).

население по-прежнему остается нетто-кредитором российской банковской системы, и повышение качества его обслуживания и доступности банковских услуг является чрезвычайно важным фактором обеспечения российской экономики кредитными и инвестиционными ресурсами, процентную политику российских банков в отношении физических лиц нельзя считать справедливой.

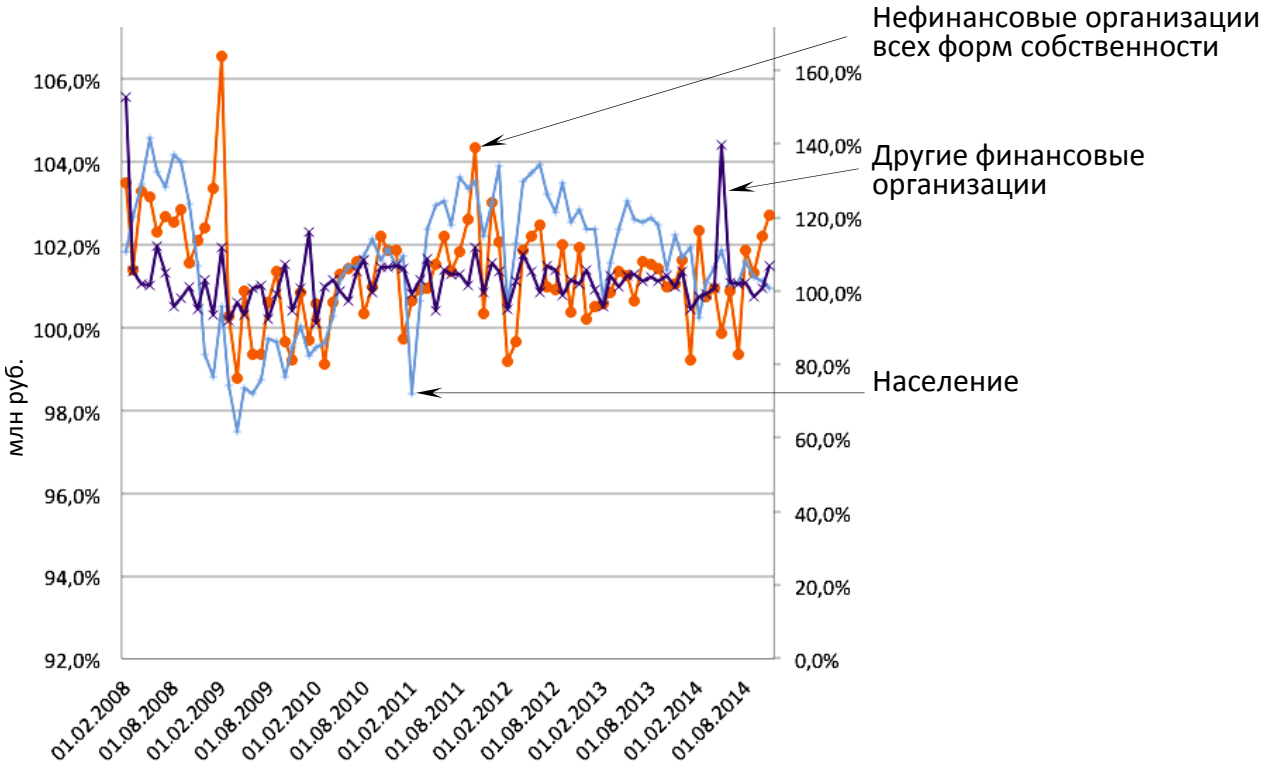

Рисунок 2 – Динамика темпов роста требований российских коммерческих банков к группам экономических субъектов[1]

Реальные процентные ставки (номинальная ставка за вычетом инфляции) по депозитам физических лиц в кризисные периоды оказываются преимущественно отрицательными (см. рисунок 3). Если же говорить о соотношении ставок по кредитам и депозитам населения, то спрэд по ним превышает, как правило, границу в 13,5%. Несомненно, удельные издержки по розничным кредитам выше, чем по корпоративным, но такое соотношение вряд ли объясняется только себестоимостью кредитных продуктов для населения.

[1] URL: http://www.cbr.ru/statistics/?PrtId=dkfs (дата обращения 21.11.2014).

Ставки по срочным депозитам корпоративным клиентам превышают ставки по соответствующим кредитам, что объясняется практическим отсутствием подобных пассивов у банков: предприятия, как мы видели ранее, являются нетто-заемщиками. При этом спрэд между ставками по кредитам нефинансовым организациям и депозитным ставкам населения остается значительным (более 3%), несмотря на позитивную тенденцию к своему снижению.

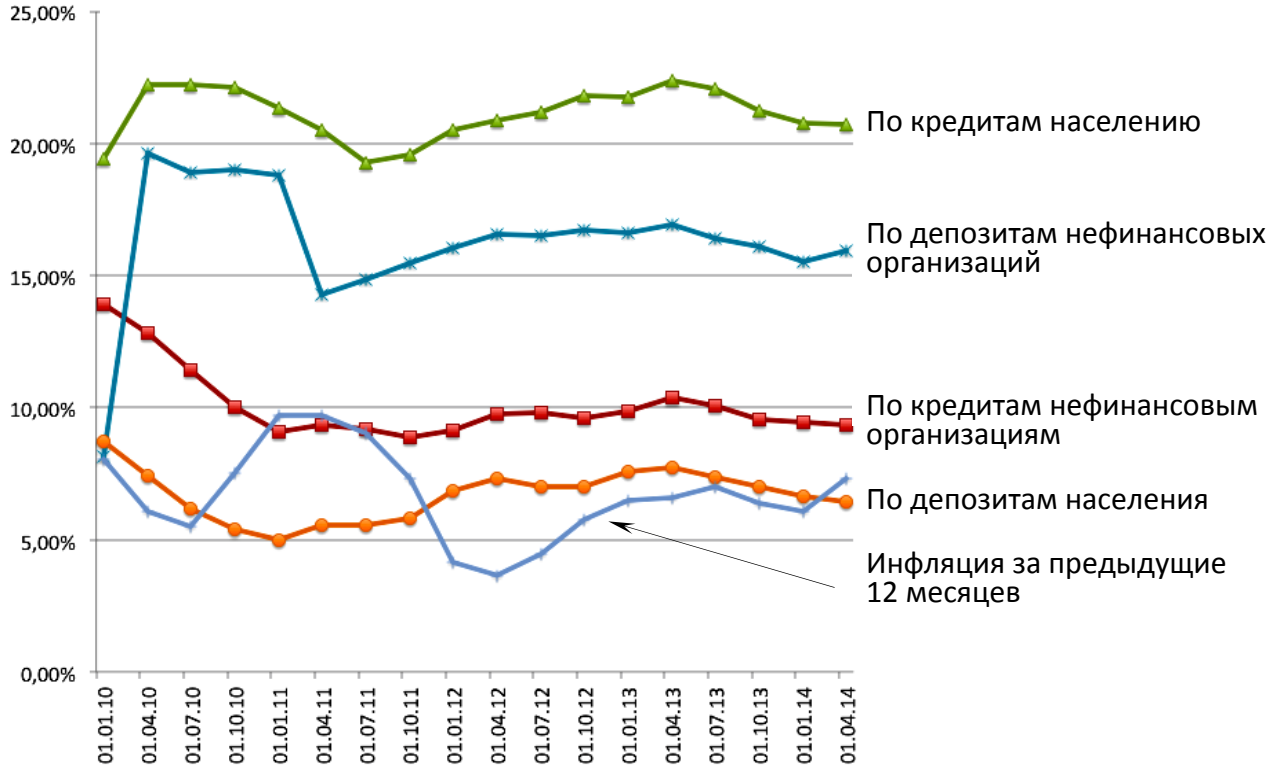

Рисунок 3 – Динамика процентных ставок в банковской системе России и инфляции, накопленной за предшествующие 12 месяцев[1]

Надо отметить также, что при достаточно низкой стоимости кредитных ресурсов ставки по кредитам остаются слишком высокими для предприятий реального сектора, что отрицательно сказывается на их деятельности. Это подтверждают данные Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования, которые показывают, что величина среднего соотношения платежей предприятий по долгу (основной долг и проценты) к валовой прибыли в период кризисов превосходят 100%, а в

[1] URL: http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=dkfs (дата обращения: 15.06.2014).

условиях относительной стабильности находятся на уровне 85–95%[1].

Таким образом, банковский сектор вполне успешно адаптируется к условиям турбулентности финансовых рынков. В условиях кризисов коммерческие банки даже выигрывают, так как спрэды между стоимостью привлечения и размещения средств в эти периоды, как правило, растут. Далеко не всегда это действительно оправдывается повышенным уровнем рисков кредитования. Скорее, банки используют ситуацию для оправдания своего агрессивного рыночного поведения в кризисных условиях, а существующие механизмы регулирования банковского сектора не могут повлиять на их процентную политику.

Основной причиной сложившейся ситуации является конфликт интересов собственников коммерческих банков, ориентированных на наиболее быстрые и простые способы получения прибыли (такие как спекуляции на фондовых и товарных рынках, установление высоких процентных спрэдов, вывод капиталов за рубеж в форме расходов, снижающих налогооблагаемую базу), и целями социально-экономического развития общества в целом, для достижения которых необходимо прежде всего развитие реального сектора экономики, решение социальных проблем и ограничение дифференциации уровня жизни различных слоев населения.

Традиционные меры банковского регулирования не решают этого конфликта, так как они нацелены на ограничение риск-аппетита банков, но никак не стимулируют их к поддержке развития реального сектора экономики.

Усложнение системы регулирования в рамках базельских соглашений не решает эту проблему, так как оно основывается на попытке наложить ограничения на все более сложные схемы манипуляций с финансовым капиталом, в ответ на которые просто возникают новые варианты «финансовых пирамид» и регуляторного арбитража. При этом усложнение системы регулирования рисков приводит к росту трансакционных издержек как со стороны государства, так и со стороны банков, еще больше перераспределяя национальный продукт в пользу финансового сектора.

---

[1] URL: http://2020strategy.ru/g10/documents/32581449.html (дата обращения: 21.11.2014).

Это говорит о необходимости изменения модели регулирования в сторону стимулирования собственников к повышению операционной, стратегической и социально-экономической эффективности кредитных организаций.

Необходима экономическая мотивация собственников банков к реализации инвестиционных стратегий и созданию банковских продуктов, необходимых для обеспечения экономического роста, а также к снижению затрат на эти продукты для формирования цен, приемлемых для реального сектора. Данные задачи могут быть решены через создание гибкой системы налогообложения и развитие инструментов государственно-частного партнерства с кредитными организациями, а также через прямое регулирование деятельности банков, находящихся под контролем государства (БГУ) и одновременно являющихся монополистами на рынке банковских услуг.

Прямое государственное регулирование должно быть направлено на достижение БГУ:

• операционной эффективности, т.е. минимизации затрат на создание ими банковского продукта;

• стратегической эффективности, т.е. постоянному совершенствованию банковских продуктов и внедрению инноваций для обеспечения их конкурентоспособности, в том числе по сравнению с глобальными финансовыми институтами;

• социально-экономической эффективности, т.е. гармонизации стратегий БГУ со стратегиями и программами государства в сфере социально-экономического развития.

Если государству и регулятору удастся сформировать эффективные с позиций общества стратегии БГУ, остальные участники рынка вынуждены будут адаптировать свои модели бизнеса для сохранения конкурентоспособности. Поэтому вряд ли в современных условиях целесообразна программа приватизации БГУ: участие государства в капиталах крупнейших российских банков дает возможность через «ручное управление» трансформировать современные стратегии российского банковского сектора и повернуть их в сторону повышения его социально-экономической эффективности и ответственности.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ФОРМИРОВАНИИ НОВОГО ОБЛИКА БАНКА

INFORMATION TECHNOLOGIES AS DRIVER FOR REFORMING A BANK'S IMAGE

РУДАКОВА ОЛЬГА СТЕПАНОВНА
д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры «Банки и банковский менеджмент», Финансовый университет, Москва, Россия
E-mail: OSRudakova@fa.ru

Olga S. Rudakova
Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department "Banks and Banking Management", Financial University, Moscow, Russia
E-mail: OSRudakova@fa.ru

В настоящее время в кредитных организациях происходят кардинальные преобразования всех бизнес-процессов, связанных с обслуживанием клиентов. Основой и возможностью для этих преобразований являются информационные технологии (ИТ), применение которых именно в финансовой сфере является наиболее эффективным.

Инновации в области информационных технологий позволили банкам внедрить электронное банковское обслуживание, которое рассматривается в настоящее время как новый вид их экономической деятельности. Современные ИТ-технологии повышают общую эффективность деятельности кредитной организации за счет ускорения обработки операций, увеличения количества проводимых операций, технологических удобств в организации работы. Удается обеспечить независимость от персонала, а за счет оперативного доступа к информации и современным коммуникациям повышается качество обслуживания клиентов.

Использование банками современных информационных технологий может давать им стратегические преимущества. В первую очередь внедрение ИТ-технологий несет сокращение операционных расходов и расходов на персонал, что положительно сказывается на прочих финансовых показателях.

Современные банковские технологии, базирующиеся на информационных технологиях, направлены на удовлетворение все

возрастающих потребностей клиентов в условиях динамично изменяющейся внешней среды. Без информационных технологий в настоящее время невозможно решить ни одну из задач, касающихся управления банком, поскольку за последние несколько лет резко изменились требования к скорости принятия управленческих решений.

Современные банковские технологии являются одним из основных критериев в оценке банка с точки зрения грамотности и профессионализма организации бизнеса и даже его устойчивости, позволяют увеличить лояльность клиентов и завоевать новых.

К перспективным информационным технологиям, которые находят широкое применение в банковской сфере, относят следующие [*Рудакова О.С.* Банковские электронные услуги: учеб. пособие. – М.: Вузовский учебник, 2013]:

- сетевые технологии, включая скоростные протоколы передачи данных;
- интеллектуальное программное обеспечение;
- создание интегрированных сетей;
- системы хранения данных;
- средства мультимедиа;
- технологии Big Data.

Используя новейшие разработки из сферы информационных технологий, банки разрабатывают и внедряют новые банковские технологии. В первую очередь это относится к организации дистанционного обслуживания:

- внешние сервисы – киоски, банкоматы, терминалы;
- телефонный банкинг – оказание услуг ДБО на основе банковской системы голосовых сообщений;
- классический «банк–клиент»;
- интернет-банкинг – оказание услуг ДБО на основе банковской системы платежей через Интернет;
- мобильный банкинг – оказание услуг ДБО на основе мобильных технологий.

Признанием важности банковских технологий для повышения конкурентоспособности кредитной организации стал тот факт, что в «Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года» перспективы развития бан-

ковской системы и повышение конкурентоспособности финансового сектора России в целом в значительной степени связываются с совершенствованием способов ведения банковской деятельности на основе применения передовых информационных технологий.

Среди направлений совершенствования банковских технологий выделяют следующие:

- использование целостных решений одного производителя, в этом случае совокупная стоимость владения будет ниже (например, Oracle);
- клиенто-ориентированный подход, т.е. нужно «схватывать на лету» (знать потребности и вовремя меняться);
- удобство предлагаемых банковских технологий для клиента, например, дать возможность настраивать интерфейс ДБО;
- использование социальных сетей не только в качестве каналов продаж, но и как источник знаний о клиенте;
- применение облачных сервисов;
- масштабный выход на рынок бесконтактных платежей;
- внедрение систем биометрии для идентификации клиентов: использование стандартных логинов и паролей будет заменяться проверкой биометрических данных.

По оценкам экспертов, в течение ближайших четырех лет затраты крупнейших мировых банков на информационные технологии вырастут на 19,9%. В результате общие банковские бюджеты на развитие ИТ к 2018 г. достигнут 150 млрд долл.[1] Значительно возрастут затраты на цифровой банкинг и преобразование классических банковских отделений в отделения, использующие современные информационные технологии. Ожидается, что в период между 2014 и 2018 гг. ИТ-бюджеты розничных банков будут расти в среднем в мире на 4,3% в год[2].

Потребители постепенно меняют свои предпочтения, изменился подход к получению финансовых услуг. Теперь банку недостаточно быть просто надежным, требуется быть и удобным, а в это понятие заложено очень многое; в то же время формально

---

[1] URL: http://arb.ru/b2b/trends/banki_znachitelno_uvelichivayut_zatraty_na_it-9833680/?source=mail#3683 (дата обращения: 22.11.2014).

[2] Там же.

оценить удобство сложно, так как это свойство трудно формализовать.

Вслед за изменившимся клиентом банки вынуждены реформировать свои филиальные сети. Некоторые банки сокращают число традиционных отделений. Однако чаще в целях повышения эффективности филиалов как с точки зрения затрат на их содержание, так и с позиций увеличения продаж, происходит модернизация отделений в соответствии с новыми потребностями клиентов. Все большее значение в организации работы банковских отделений приобретает зона самообслуживания. Чтобы зона самообслуживания в банке стала эффективной, необходимо соблюдение ряда требований:

• устройства самообслуживания всегда должны быть в рабочем состоянии, а само обслуживание выполняться в реальном времени;

• интерфейс для общения должен быть «дружественным», требующим от потребителя минимальных умственных и физических затрат;

• обеспечение конфиденциальности выполнения клиентом банковских операций.

Переход банка на информационные технологии – это фундаментальное изменение взаимодействия с клиентами и совершенно новая система удовлетворения их финансовых потребностей.

Сегодняшние клиенты уверены, что их банк точно знает все и о них самих, и об их финансовых привычках. Это означает, что потребители хотят получать от банка персонифицированные предложения, основанные на характере их повседневных трат. Люди считают, что банк вполне успешно может угадывать их потенциальные желания, дарить только нужные бонусы, а значит и помогать улучшать качество жизни. По данным компании Ipsos Public Affairs[1], для управления своим банковским счетом 31% клиентов предпочитают онлайн-банкинг, 10% – мобильный банкинг, 21% – личный визит в банк, 14% – управление счетом через банкоматы, 7% – телефон, 6% – почта.

ИТ-инфраструктура оказывает сильное влияние на работоспособность банка, от надежного ее функционирования критиче-

---

[1] URL: http://arb.ru/b2b/trends/populyarnost_bankovskikh_otdeleniy_opyat_rastet-9837527/?source=mail/ (дата обращения: 24.11.2014).

ски зависят все основные бизнес-процессы современных кредитных организаций. Подтверждением этому может служить тот факт, что самые заметные проявления санкций к нашей стране в первый момент почувствовали именно клиенты ряда банков через прекращение процессинга по банковским картам. Как одну из самых жестких мер предлагается отключение России от SWIFT.

Можно сказать, что современный банк – это ИТ-компания, предоставляющая финансовые услуги. Поэтому жизненно необходима четко работающая ИТ-инфраструктура, автоматизация бизнес-процессов с использованием именно передовых решений.

Без четко работающей ИТ-инфраструктуры, без автоматизации бизнес-процессов невозможно обеспечить успешное функционирование кредитных организаций.

Процесс внедрения в деятельность кредитных организаций информационных технологий сложен, требует присутствия в банке сотрудников с новыми компетенциями – банковских технологов. Необходимо обеспечить подготовку кадров, способных принимать управленческие решения при внедрении в банковскую практику современных информационных технологий.

Важной проблемой настоящего момента является проблема обеспечения информационной безопасности, так как именно в общей напряженной атмосфере «санкционных войн» можно ожидать активизации деятельности злоумышленников. К сожалению, реального расчета размера потерь от утечки данных практически никто не приводит. Стоимость подобного ущерба зависит от множества факторов. В частности, в результате утечки ценной информации банки несут репутационные издержки, а затем возникают прямые финансовые потери от возмещения ущерба клиентам, снижение стоимости ценных бумаг банка.

Кроме того, чтобы решить технические проблемы, связанные с потерей данных, инженерный персонал вынужден работать круглосуточно, а руководству банка приходится оплачивать эти переработки.

По оценкам Kaspersky Lab[1], в результате опроса более чем 3900 финансовых и других компаний по всему миру, стоимость утраченных финансовых данных в среднем колеблется в диапа-

---

[1] URL: http://arb.ru/b2b/trends/skolko_stoit_utechka_bankovskikh_dannykh-9841214/?source=mail (дата обращения: 22.11.2014).

зоне от 66 000 до 938 000 долл. на организацию. В эти затраты включены затраты на привлечение консультантов и адвокатов, а также упущенные возможности бизнеса и инвестиции в усиление безопасности, призванные предотвратить повторение подобных инцидентов в будущем.

Серьезным следствием утечки банковской информации является потеря клиентов. Однако явно оценить эти последствия бывает затруднительно. Дело в том, что клиенты могут и не признаться в том, что меняют банк из-за сомнений в его безопасности. Но исследования показывают, что 43% тех потребителей, которых лично коснулась утечка данных об их счете или банковской карте, покинули свой банк.

Новые информационные технологии не только поддерживают бизнес, но зачастую могут рассматриваться как элемент развития бизнеса, например, внедрение современной международной автоматизированной системы дает возможность улучшить технологию работы и расширить продуктовый ряд.

Повышение прозрачности (транспарентности) и контролируемости помогает сократить такие негативные явления в деятельности кредитных организаций, как ошибки, несанкционированные действия сотрудников в информационных системах, злоупотребления, которые приносят вполне ощутимые потери и уже давно являются не исключительным, а скорее, обычным явлением, присущим бизнесу как таковому, а в особенности банковскому.

Повышается уровень информационной безопасности за счет эффективной системы выявления и предотвращения компьютерных преступлений, которая повышает привлекательность банка для клиентов.

Все это приводит к тому, что внедрение новых информационных технологий может не только изменить экономику работы банка, но и повлиять на его акционерную стоимость.

Реализация ИТ-проектов занимает длительное время и дорогостояща. Успех внедрения инноваций станет определяться тем, насколько эффективно и системно будут применяться информационные технологии для улучшения всей деятельности кредитной организации. Правильное применение ИТ-технологий сможет обеспечить как высокую конкурентную позицию на рынке,

так и повышение операционной эффективности кредитной организации.

Таким образом, используя информационные технологии, банк должен полностью изменить бизнес-процессы для кардинального повышения эффективности своей деятельности. В этом случае будет достигнута стратегическая цель внедрения информационных технологий – способствовать менеджменту, реагировать на динамику рынка, создавать, поддерживать и увеличивать конкурентные преимущества.

МОДЕРНИЗАЦИЯ КРЕДИТНОГО ПРОЦЕССА: РЕАКЦИЯ НА ВЫЗОВЫ

MODERNIZATION OF THE CREDIT PROCESS: A RESPONSE TO THE CHALLENGES

УШАНОВ АЛЕКСАНДР ЕВГЕНЬЕВИЧ
канд. экон. наук, ст. преподаватель кафедры «Банки и банковский менеджмент», Финансовый университет, Москва, Россия
E-mail: ushanov_0656@mail.ru

Alexander Y. Ushanov
Candidate of Economics, Senior Teacher of the Department "Banks and Banking Management", Financial University, Moscow, Russia
E-mail: ushanov_0656@mail.ru

Как известно, стабильность банковского сектора является важным условием стабильности экономики. Устойчивость же банка как основного элемента банковской системы – залог ее прогрессирующего развития.

Факторы устойчивости коммерческого банка можно условно разделить на макроэкономические (внешние) и микроэкономические (внутренние). Первые включают, в частности, *вызовы* к механизмам и инструментам денежно-кредитной политики (ДКП) Банка России, которые (особенно в период кризисных явлений) проявляются:

• в неэффективности процентной ставки как инструмента ДКП;

• в отсутствии связи между краткосрочной ставкой Банка России и долгосрочными ставками;

• в неэффективности инструментов РЕПО, которые не влияют на структуру баланса ЦБ и экономических субъектов, и др.

К внутренним факторам устойчивости банка относятся:

• объем и структура собственных средств;

• уровень прибыли;

• структура источников поступления средств, а главное – их эффективное размещение, и в первую очередь – кредитование.

Как сделать процесс кредитования корпоративных клиентов максимально эффективным с точки зрения возвратности?

Не секрет, что реалиями (вызовами) сегодняшнего дня являются:

• замедление темпов экономического роста российской экономики;

• сохранение невысокого уровня цен на мировых рынках сырья;

• ослабление национальной валюты;

• отсутствие внешнего фондирования (санкции);

• высокий уровень инфляции;

• замедление роста инвестиций в основной капитал;

• рост просроченной дебиторской задолженности субъектов хозяйствования.

В свою очередь, следствием данных негативных явлений стало:

• ухудшение финансового положения компаний реального сектора;

• снижение (как результат) их способности обслуживать свои долговые обязательства

• ухудшение качества кредитного портфеля (по данным Банка России, объем реструктурированных крупных ссуд юридическим лицам вырос за 2013 г. на 21,4%, до 2,0 трлн руб.; на конец 2013 г. на такие ссуды приходилось 25,2%! совокупного портфеля крупных ссуд). Как одно из следствий – падение во втором квартале 2014 г. прибыли банковского сектора на 5,5% по сравнению с первым кварталом (219,3 млрд руб.) [Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2013 г. // Материалы Банка России. – 2014. – Июнь]. Причины банальны – рост просроченной задолженности и создание дополнительных резервов;

• ужесточение неценовых условий предоставления кредитов банками.

Нельзя не отметить также, что одновременно с ростом в первом полугодии 2014 г. объема корпоративного кредитования на 8,2% (в первом полугодии 2013 г. – 5,3%) за тот же период увеличились и размеры просроченной задолженности по ссудам дан-

ному сегменту: на 6,58% в абсолютном выражении и на 0,18% – в объеме кредитного портфеля.

Предсказуемым результатом этих тенденций стало стремление банков ужесточить условия предоставления кредитов. Многие из них ищут различные новые способы обеспечения своей устойчивости: увеличивают значение коэффициентов достаточности, диверсифицируют свою деятельность по продуктовому и географическому принципам, делают более сложными системы управления рисками, совершенствуют с этой целью бизнес-процессы.

Объективная необходимость сохранения и увеличения темпов прироста корпоративного кредитования в условиях ухудшения финансового состояния заемщиков и качества кредитного портфеля банков ставит вторую задачу чрезвычайной важности и актуальности – обеспечить максимальное снижение рисков при принятии кредитного решения в целях улучшения качества кредитного портфеля и «здоровья» банковской системы в целом.

В этой связи заслуживает внимания уже применяемая ведущими банками модель кредитования, в первую очередь крупных и средних корпоративных клиентов, позволяющая, во-первых, снизить риски кредитных сделок; во-вторых, сократить время рассмотрения заявок.

Специально разработанная технология позволяет:

- рассчитать и установить на каждого клиента лимит риска;
- принять решение о кредитовании командой из трех представителей банка (а не только на кредитном комитете);
- сократить время ожидания решения банка.

Главным преимуществом новой системы является не просто ужесточение отдельных условий кредитования (сокращение сроков, требование к обеспечению и т.д.), а *построение тщательно выверенного механизма прохождения жизненного цикла кредита в рамках новой концепции кредитования (НКК).*

Основными принципами концепции являются следующие:

- риск – один из основных параметров, определяющих как подходы к работе над сделкой, так и ее условия;
- на категорию риска заявки влияет риск заемщика или его группы, сумма лимита заемщика/группы и специфика сделки (наличие стоп-факторов, ожидаемый риск потерь при дефолте и т.п.);

• чем выше категория риска заявки, тем более высокий уровень коллегиального органа должен проводить независимую экспертизу;

• простые стандартные сделки с уже знакомыми клиентами должны проходить *быстро* и по упрощенной процедуре принятия решения (с использованием заранее утвержденных лимитов);

• нет промежуточных согласований – заявка попадает сразу на уровень, который уполномочен принять по ней окончательное решение;

• для ускорения процесса необходима стандартизация форм и моделей – происходит переход к заявке с фиксированной структурой, а также к автоматизированным инструментам расчета уровня риска сделки;

• неформализованное/рабочее взаимодействие между коллегами имеет большое значение для процесса – основная доля вопросов должна сниматься в рабочем порядке.

К *элементам НКК относятся:*

• новая система лимитов и профилей риска;

• особенности работы института андеррайтинга;

• новые принципы принятия решений и порядок рассмотрения кредитных заявок;

• расчет моделей риска сделки (PD, LGD, cash flow, модель резервирования, модель ценообразования).

Основные инструменты снижения кредитных рисков в НКК показаны на рисунке 1.

Рисунок 1 – Инструменты снижения кредитных рисков в НКК

Этапы кредитного процесса в НКК

Первый этап – принятие решения о работе с клиентом:

- формализованный запрос от клиентского менеджера;
- предварительная структура сделки (term-sheet/проект решения);
- минимальный обязательный пакет документов;
- определение связанных заемщиков (по юридической связанности).

Второй этап – сбор документов и организация работы:

- term-sheet, согласованный с заемщиком;
- запрос у клиента и предоставление основного пакета, необходимого для принятия решения;
- документы в кредитующем подразделении и в сопровождающих службах.

Третий этап – работа кредитующего подразделения:

- предварительный рейтинг всех участников сделки;
- расчет моделей: PD (вероятность дефолта, рейтинговая модель: IRB-подход), LGD (уровень потерь при дефолте), cash flow, модели резервирования, модели ценообразования;
- заявка (включая резюме, подписанное сводное заключение);
- проект решения;
- запрос продуктового лимита и лимита на клиента;
- заключение служб (кредитной, залоговой, юридической, безопасности).

Четвертый этап – независимая экспертиза рисков и подготовка заключения андеррайтера:

- заявка (заполненная часть андеррайтера) и заключение андеррайтера;
- окончательный рейтинг участников сделки;
- проект решения, завизированный андеррайтером.

Пятый этап – принятие решения:

- решение, принятое в формате «шесть глаз».

Шестой этап – вынесение заявки на кредитный комитет:

- презентация на кредитном комитете;
- решение кредитного комитета.

Не менее важный инструмент в НКК – принципы построения системы лимитов и профилей риска кредитной сделки (см. рисунок 2).

Рисунок 2 – Основные принципы системы лимитов

Устанавливается иерархия лимитов на унифицированные продукты: совокупный лимит, определяемый исходя из расчетного маркера кредитоемкости, складывается из суммы продуктовых лимитов на заемщика, т.е.:

а) определяется расчетный маркер кредитоемкости (РМК). Его составляющие – залоговые возможности заемщика, собственный оборотный капитал, способность оплачивать проценты, объем быстрореализуемых активов, соотношение рентабельности активов и стоимости пассивов, объем квартальной выручки, значение EBITDA, рейтинг, индустрия заемщика, активы;

б) на основе значения РМК устанавливается *совокупный лимит* на унифицированные кредитные продукты заемщика;

в) в пределах совокупного лимита осуществляются сделки в объеме *продуктовых лимитов* на данного заемщика (лимит рамочной кредитной линии, «овердрафта» и т.д.).

Определение категории риска заявки и уполномоченного принимать решение подразделения – третий инструмент снижения риска сделки в НКК (см. таблицу 1).

Таблица 1 – Определение категории риска заявки и уровня принятия решения

Определение категории риска заемщика/группы	Определение лимита наивысшего уровня	Проверка особых факторов	Определение категории риска заявки	Определение уполномоченного подразделения
Рейтинговая модель + отчетность заемщика + знания по его положению в отрасли, поддержке со стороны государства = **рейтинг**	Проверяется принадлежность заемщика к группе	Проверяется наличие стоп-факторов	**Категория риска заявки** = лимит + категория риска заемщика/группы	Каждое кредитующее подразделение банка имеет закрепленный за ним уровень полномочий (профиль риска) по утверждению заявок в зависимости от их категории риска
По значению рейтинга определяется **категория риска заемщика** – высокий риск (рейтинг 15–26), средний риск (рейтинг 12–14), низкий риск (рейтинг 1–11)	Если заемщик принадлежит группе – используется лимит на группу связанных заемщиков	Проверяется стандартность продукта по критерию срока. Данные по залогу подставляются в модель потерь при дефолте (LGD)	При нестандартности заявки категория риска и процесс ее утверждения зависят от характера особых факторов	Уровень полномочий определяется максимальной суммой лимита для каждой категории заемщика/группы
	Если заемщик не принадлежит группе – используется совокупный лимит на заемщика	Определяется величина потерь при дефолте и стандартность заявки по этому критерию		

Практика применения новой системы кредитования корпоративных клиентов (сегмент «крупный и средний бизнес») показывает:

• совокупность лимитов, построенных по принципу иерархии, позволяет, во-первых, обеспечить дополнительный контроль рисков; во-вторых, сократить сроки процесса; в-третьих, упростить одобрение новых сделок с заемщиком в будущем;

• расчет индивидуального рейтинга заемщика для определения категории его риска, присвоение каждому кредитующему подразделению соответствующего профиля полномочий (при условии автоматизации отдельных этапов процесса), использование моделей (потерь при дефолте и др.) – при прочих равных условиях, несомненно, существенно повышает в НКК обоснованность принятия решений по кредитной сделке и снижает ее риски.

ПРОЦЕНТНАЯ ПОЛИТИКА БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

THE BANK'S INTEREST POLICY DURING THE FINANCIAL TURBULENCE

ХУТАЕВ РАЙБЕК ИСЛАМОВИЧ
канд. экон. наук, доцент кафедры «Банки и банковский менеджмент», Финансовый университет, Москва, Россия
e-mail: hutaev@minbank.ru

Raybek I. Khutaev
Candidate of Economics, Associate Professor of the Department "Banks and Banking Management", Financial University, Moscow, Russia
e-mail: hutaev@minbank.ru

Процентная политика банка – один из важнейших элементов общей политики банка, представляющий собой совокупность мер в области процентных ставок по привлечению и размещению денежных средств и направленный на обеспечение рентабельности и ликвидности банка.

На процентную политику банка влияют:

- состояние финансового рынка;
- уровень инфляции;
- спрос на банковские продукты;
- политика Банка России.

На современном этапе функционирования банковской системы сильное воздействие на процентную политику банков оказывает последний фактор. Сегодняшнее состояние банковского сектора характеризуется существованием устойчивой потребности у кредитных организаций в получении ликвидности посредством операций с центральным банком (так называемый структурный дефицит ликвидности банковского сектора, который был спровоцирован ухудшением политической ситуации на Украине с последовавшими санкциями в отношении нашей страны, закрытием для российских компаний доступа на мировые рынки капитала, слабым экономическим ростом и растущей инфляцией).

13 сентября 2013 г. Банком России в рамках перехода к режиму таргетирования инфляции и совершенствованию инструментов системы денежно-кредитной политики, введено понятие «ключевая ставка». Ключевая ставка Банка России определяет направленность денежно-кредитной политики и выступает в качестве ориентира для процентных ставок «овернайт» денежного рынка.

В Российской Федерации длительное время роль ключевой процентной ставки выполняла ставка рефинансирования, которая формально не была привязана к фактическим ставкам, устанавливаемым ЦБ РФ по отдельным видам операций.

Совет директоров Банка России 31 октября 2014 г. принял решение повысить ключевую ставку до 9,50% годовых (см. рисунок 1).

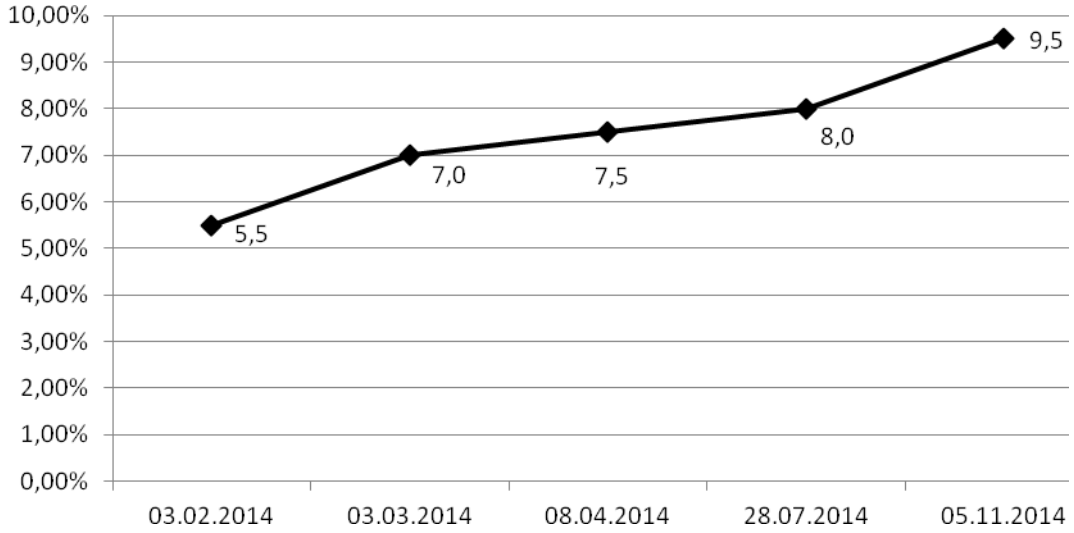

Рисунок 1 – Динамика ключевой ставки Центрального Банка Российской Федерации[1]

При изменении ставки ЦБ руководствуется убеждением, что рост ключевой ставки ведет к увеличению доходности активов внутри России. В связи с этим инвесторы должны остановить бегство капитала, что ослабит давление на курс рубля, и он перестанет дешеветь.

Сегодня капитал выводится из России по причинам, не относящимся к доходности активов. Капитал уходит из-за политических рисков, налогов и т.п.

[1] URL: http://www.cbr.ru (дата обращения: 11.11.2014).

Другая идея – вслед за ключевой ставкой будет расти процент у коммерческих банков, снизится спрос на кредиты и деньги. Значит, монетарная инфляция будет слабеть. Этим Банк России объясняет высокие процентные ставки по операциям рефинансирования банков (см. рисунок 2).

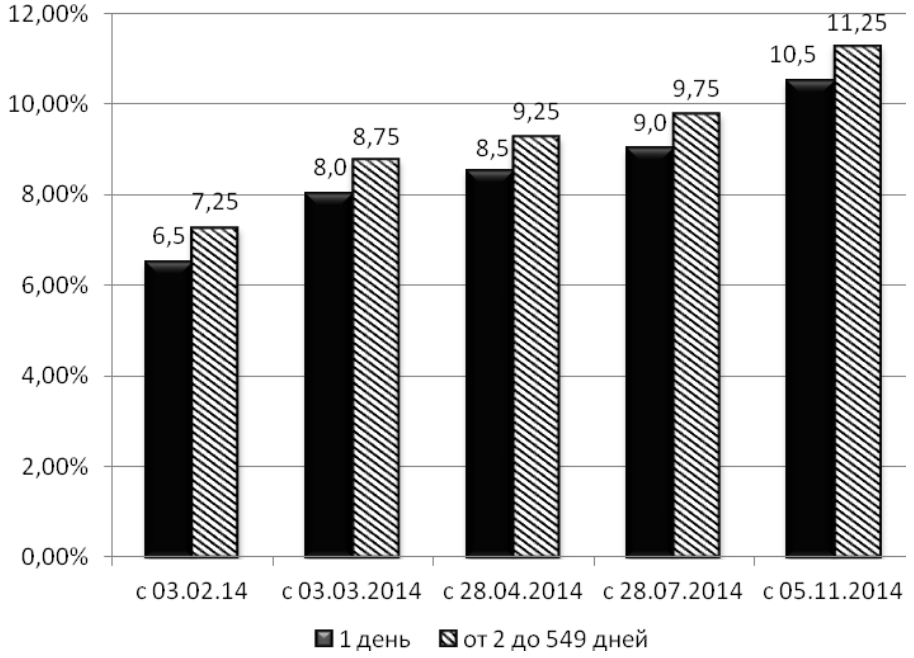

Рисунок 2 – Процентные ставки Банка России по кредитам, обеспеченными нерыночными активами или поручительствами[1]

Статистика Банка России по средневзвешенным процентным ставкам внушает оптимизм, при росте ключевой ставки Банка Росси в течение года на 4 проц. пункта, средневзвешенные процентные ставки выросли менее чем на 2 проц. пункта (см. рисунок 3).

Но на практике увеличение ключевой ставки Банка России и сокращение источников финансирования привели к росту стоимости фондирования для корпоративных клиентов в среднем на 3–5 проц. пунктов.

Большинство опрошенных участников рынка отметило, что повышение ставок произошло ближе к концу первого полугодия, когда стало понятно, что рост стоимости фондирования – это долгосрочный тренд.

[1] URL: http://www.cbr.ru (дата обращения: 11.11.2014).

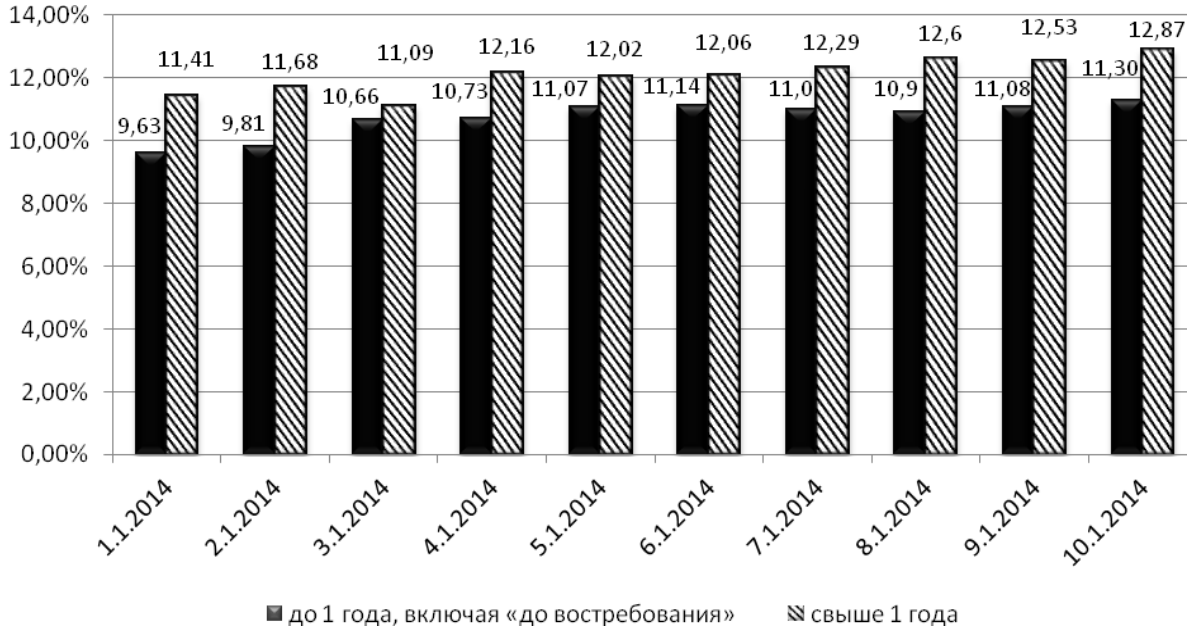

Рисунок 3 – Средневзвешенные процентные ставки кредитных организаций по кредитам нефинансовым организациям в рублях (без учета ОАО «Сбербанк России»)[1]

Средние ставки, по которым сегодня выдаются кредиты корпоративным клиентам в опрошенных банках, на сегодняшний день следующие.

Таблица 1 – Средние ставки корпоративным клиентам

На срок	Процентная ставка (в годовых), %
до 30 дней	14,0
от 31 до 90 дней	15,5
от 91 до 180 дней	16,5
от 181 до 365 дней	17,5
свыше 365 дней	18,5

Наученные просчетами в процентной политике в кризис 2008 г., из-за которых финансовые организации несли убытки на протяжении 2010–2011 гг., сегодня при формировании процентной политики банки используют метод нейтрализации требований и обязательств. Данный метод предполагает формирование требований и обязательств банка синхронно в одном и том же

[1] URL: http://www.cbr.ru (дата обращения: 11.11.2014).

размере, на одинаковых условиях, за исключением процентной ставки: процентная ставка по требованиям превышает процентную ставку по обязательствам на определенную фиксированную маржу (не менее 5 проц. пунктов), покрывающую кредитный риск банка и целевую прибыль. Таким образом, все процентные риски банки полностью перекладывают на своих клиентов и включают в ставку кредитования.

Однако такие высокие ставки делают кредиты недоступными широкому кругу предприятий реального сектора экономики. Дорогие кредиты способствуют откату экономики назад, как это было 1990-е гг., когда высокие ставки могли выдержать преимущественно лишь те, кто занимался спекулятивной, посреднической деятельностью, а не производители. Промышленные предприятия, малый и средний бизнес сегодня поставлены в очень сложное положение.

МЕСТО И РОЛЬ ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ НА РОССИЙСКОМ СТРАХОВОМ РЫНКЕ

PLACE AND ROLE OF THE RUSSIAN REINSURANCE INSURANCE MARKET

Модераторы научной дискуссии:

А.А. Цыганов — зав. кафедрой «Страховое дело» Финансового университета

В.Н. Дядьков — профессор кафедры «Страхование» Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова

ВЛИЯНИЕ ИЗМЕНЕНИЯ РИСКОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПОТРЕБНОСТЬ В ПЕРЕСТРАХОВАНИИ

EFFECT OF CHANGES IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY RISKS ON THE NEED FOR REINSURANCE

ОРЛАНЮК-МАЛИЦКАЯ ЛАРИСА АЛЕКСЕЕВНА
д-р экон. наук, профессор, профессор кафедры «Страховое дело», Финансовый университет, Москва, Россия
e-mail: malitskaya49@rambler.ru

Larisa A. Orlanyuk-Malitskaya
Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department "Insurance Business", Finance University, Moscow, Russia
e-mail: malitskaya49@rambler.ru

1. В настоящее время «традиционная экономика» находится в стадии перехода к «новой экономике». «Новые (посткапиталистические) экономические мироформирующие факторы во многом пришли в противоречие с механизмами глобального управления, доставшимися от индустриальной экономики с ее промышленной системой… безнадежно устарели» [*Логинов Е.Л.* Повышение эффективности глобального управления в мировой экономике: императивы постиндустриальной интероперабельности. – М.: Финансы и кредит, 2013. – С. 3]. Очевидно, что «новая экономика» влечет за собой изменение структуры и характера рисков: во-первых, изменяется само понятие странового риска, поскольку глобализационные процессы приводят к формированию единых экономических пространств; во-вторых, на первый план выйдут информационные риски, которые уже сейчас являются важнейшим ресурсом развития; в-третьих, становится актуальным риск макроманипуляции.

Все это с очевидностью показывает необходимость научного исследования новых потребностей в защите национального экспортера и разработки государственных программ его поддержки в новой рисковой и экономико-политической ситуации. Для отечественной экономики в настоящее время очень важен аспект

финансового гарантирования внешнеэкономической деятельности, в том числе в условиях невысокой емкости страхового рынка, что означает рост потребности в перестраховании.

Оптимизация механизма перестрахования должна быть основана на его соответствии особенностям гарантируемых рисков. Для внешнеэкономической деятельности основным является страновой риск, который в условиях глобальных изменений приобретает новые качества, что означает необходимость уточнения этого понятия. Полноценное исследование странового риска предполагает анализ внешнеэкономической деятельности как целостной системы, что позволит идентифицировать страновой риск в его новом качестве, прогнозировать его динамику и определять интегрированный риск внешнеэкономической деятельности.

2. В современной экономической литературе под страновым риском понимается интегрированный риск ведения бизнеса в определенной стране с учетом ее природно-климатических, политических, экономических и социальных особенностей. Особенностью данного определения является объединение в одну группу (в отличие от принятой в рискологии классификации) всего спектра рисков – от фонового риска до рисков прямого действия, что, с одной стороны, позволяет давать интегрированную оценку этих рисков, а с другой – не способствует анализу влияния отдельных рискообразующих факторов на страновой риск.

Необходимо также отметить, что традиционно страновой риск рассматривается как негативное явление, хотя известно, что риск в экономике часто несет с собой шансы, которые (возможно, через цепочку следствий) связаны с этим риском. Даже риски стихийных бедствий (классически «чистые») могут повлечь за собой заметное повышение спроса на стройматериалы, рабочую силу и т.д.

Системный подход к анализу странового риска предполагает конкретизацию его проявления для различных субъектов внешнеэкономической деятельности. Во-первых, страновой риск можно рассматривать на макро- и микроуровнях, причем на этих уровнях риск будет различным для участников внешнеэкономической деятельности одной и той же страны, поскольку на разных

уровнях на величину риска действуют различные факторы. Во-вторых, риски макроуровня для страны экспортера и инвестора будут отличаться от рисков страны импортера товаров и капитала. В-третьих, необходимо рассмотреть, насколько страновой риск присущ хозяйствующему субъекту – резиденту данной страны, поскольку страновые риски влияют на его деятельность в полной мере и учитываются субъектом при принятии решения об открытии бизнеса.

Уровневый подход традиционно применяется в анализе страновых рисков и позволяет отметить следующее. Риски микроуровня – это классические страновые риски, формирующиеся под влиянием всего континуума рисков – от фоновых до внутренних рисков хозяйствующего субъекта: неплатежеспособность покупателя и заемщика; неустойчивость курса валюты; неблагоприятная репутация контрагента; волатильность процентных ставок [*Чиненов М.В.* Страхование внешнеэкономической деятельности. – М.: Омега-Л, 2007. – С. 82].

Риски макроуровня – это риски стран, участвующих в международной экономической деятельности, поскольку они заинтересованы (или не заинтересованы) в ее развитии. В современной литературе к факторам риска ВЭД на макроуровне относят: снижение темпов экономического роста в стране-импортере; ухудшение торгового и платежного баланса страны; инфляцию; рост государственного долга (внутреннего и внешнего); снижение объема золотовалютных резервов; миграцию капитала; ухудшение социально-политической ситуации; ограничения и запреты в законодательстве страны. Применение уровневого подхода позволяет уточнить природу страновых рисков и влияющих на них факторов.

Требуют анализа факторы, определяющие риски таких участников внешнеэкономической деятельности, как экспортер и импортер. Если риски страны – экспортера товаров и капитала в основном имеют внешнюю природу, то риски страны – импортера товаров и капитала по большей части имеют природу внутреннюю и могут оказаться гораздо более серьезными – от отставания в развитии собственной промышленности до зависимости страны от иностранного капитала. Очевидно, что такой подход

позволит уточнить иерархию рисков при разработке стратегии управления ими и в этом аспекте имеет большое практическое значение.

Весьма перспективным представляется анализ странового риска на уровне хозяйствующего субъекта. В условиях глобальной экономики хозяйствующий субъект может выбирать место размещения капитала и предпринимательской деятельности – внутри страны или за рубежом. Это означает, что страновой риск несет даже тот субъект, который работает внутри страны, поскольку он принимает все ее внутренние риски. Другими словами, выбор места деятельности внутри страны или вне ее опирается на анализ странового риска – осознанный или нет.

Такой подход к пониманию странового риска, во-первых, уточняет сферу деятельности государственных структур по управлению страновым риском и ставит вопрос о необходимости разработки программы управления страновым риском России. Учитывая изложенное, необходим блок программ: защита субъектов микроуровня и макроэкомики; защита экспортера и импортера; защита инвестора и т.д. Во-вторых, такое понятие странового риска расширяет поле деятельности для коммерческих страховщиков.

3. Центральным звеном странового риска является политический риск, объединяющий суверенные риски (риск изменений в законодательстве), риск эмбарго, риски военных действий, риски экспроприации и т.д.

Следует отметить, что единый подход к определению политического риска в специальной литературе не выработан. Наиболее обоснованным представляется определение политического риска, данное М.Ю. Карякиным, который определяет политический риск как «интегрированное, соизмеримое взаимодействие политических, социальных и психологических факторов, кардинально меняющих экономическую ситуацию в стране, приводящих к внезапным потерям в сфере торговли и инвестиций, кредитования, валютных расчетов и других операций, совершаемых юридическими и физическими лицами. Главное свойство политического риска, отличающее его от других страховых рисков, – гипердевиация» [*Карякин М.Ю.* Страхование политических

рисков внешнеторговых операций и международных инвестиций. – М.: Авуар-консалтинг, 2002. – С. 21]. Под гипердевиацией в данном случае понимается гипернеустойчивость, которая не дает возможности реального прогнозирования развития такого риска.

При анализе политического риска необходимо учитывать четыре основные группы факторов влияния: политические, социальные, экономические и правовые. Значительная часть этих факторов количественной оценке не поддается. В тех случаях, когда это возможно, такая оценка проводится с помощью эконометрики и моделирования, когда оценивается вероятность дефолта государства по принятым обязательствам в связи с реализацией политических рисков.

Важно отметить, что количественная оценка сложных рисков не всегда корректна, она дает прогноз по одному из многих следствий реализации риска – обычно это денежное выражение ущерба (убыток) – вуалируя при этом социальные, этические, экологические и прочие последствия риска.

В связи с этим необходима качественная оценка политического риска, которая предполагает: оценку всего спектра последствий реализации риска; оценку влияния различных групп факторов на динамику риска, выявление объективных и субъективных факторов, что важно, поскольку технологии управления этими рисками различны; вероятность реализации неблагоприятного события и его тяжести; выявление синергии факторов риска и взаимовлияния последствий неблагоприятного события для данного субъекта (или конкретной страны); выявление положительного потенциала риска (шанса), который может быть следствием отдельных аспектов наступления неблагоприятного события.

Существует множество методик качественной оценки риска, однако при всей обширности используемых вариантов она базируется на экспертной оценке. Специалисты отмечают «крайне ограниченный уровень полезности» [*Максимов Д.А*. Перспективы рынка страхования политических рисков // Страховое дело. – 2013. – № 11. – С. 38] получаемых таким образом оценок политического риска. Субъективная составляющая в оценке риска сама

является фактором риска – это актуально для всех рисков, оцениваемых на экспертной основе, но для политических рисков актуально вдвойне, поскольку оценкой можно манипулировать в интересах тех или иных структур, особенно при принятии политически ангажированных решений. Другими словами, – политический риск и его динамика в принципе не могут быть оценены с достаточной степенью точности.

Как и любой другой риск, политический риск может быть вызван благоприятным явлением и, наоборот, неблагоприятное явление может быть шансом. Так, «веер рисков» для стран Европы возник в связи с образованием ЕС. Для России ряд рисков связан с ее вступлением в ВТО. Важно, чтобы эти риски заранее были идентифицированы, оценены, оптимизированы и сформированы финансовые гарантии на случай их реализации.

Следует отметить, что граница между политическим и экономическим риском довольно тонка. Убытки могут быть следствием происходящих в стране – импортере капитала процессов, которые приводят, например, к изменению законодательства, усилению регулирования, ужесточению мер по защите национального рынка и т.д.

Сочетание факторов, формирующих страновой риск, меняется со временем. На первый план могут выходить факторы социальные (эпидемии, национально-религиозные конфликты) или природно-климатические (стихийные бедствия), однако политический риск имеет место всегда и является центральным интегрирующим фактором для других видов риска.

4. Недостаточная прогнозируемость и объективность политического риска (небезусловная независимость его наступления от субъектов внешнеэкономической деятельности) требует дополнительного финансового гарантирования. Учитывая величину и непредсказуемость рисков, должна ли осуществлять гарантирование государственная перестраховочная структура? Плюсами формирования государственной перестраховочной компании является увеличение перестраховочной емкости в условиях санкций, минусом – нагрузка на бюджет, неизбежное ужесточение регулирования, сужение раскладки ущерба.

Сопоставление изменившихся условий внешнеэкономической деятельности с традиционным механизмом ее финансового

гарантирования, выявление рисков не только самой внешнеэкономической деятельности, но и рисков ее гарантирования и на этой основе разработка адекватного потребностям отечественной экономики механизма гарантирования, в том числе путем перестрахования – серьезная научно-практическая задача, которая требует своего исследования.

О СИТУАЦИИ НА ПЕРЕСТРАХОВОЧНОМ РЫНКЕ РОССИИ

ABOUT THE SITUATION ON THE REINSURANCE MARKET IN RUSSIA

ПОСТНИКОВА ИРИНА ЮРЬЕВНА
канд. экон. наук, генеральный директор АО «Транссибирская перестраховочная корпорация», г. Красноярск, Россия
E-mail: postnikova@transsibre.ru

Irina Yu. Postnikova
Candidate of Economics, CEO, Transsiberian Reinsurance Corp., Krasnoyarsk, Russia
E-mail: postnikova@transsibre.ru

Современное состояние отечественного рынка перестрахования можно охарактеризовать как довольно сложное. Проблем сразу несколько. Это санкции и их возможные последствия, падение курса национальной валюты и экономическая ситуация внутри страны.

Начнем по порядку. В чем заключается проблема для российских перестрахователей, действующих с 2014 г. в условиях санкций, их возможного ужесточения или снятия? Рынки США, Канады оказались закрытыми для перестрахования из России сразу после введения санкций 2014 г. Есть даже случаи выхода из уже заключенных и действующих облигаторных программ. Обсуждать в настоящее время даже перспективы сотрудничества эти перестраховщики не готовы.

Открытые для перестрахования европейцы – как синдикаты Ллойда, так и континентальные перестраховщики – честно говорят, что будут принимать российские риски в перестрахование и исполнять принятые на себя обязательства по не попавшему под действие санкций бизнесу до момента их ужесточения. В случае ужесточения санкций в отношении России под заявленные и произошедшие убытки будут продолжать формироваться соответствующие резервы и фонды. Однако перечисление данных

денежных средств будет заморожено до момента отмены санкций и зависит от того, каким образом наложенные санкции будут сняты. Если снятие будет произведено ретроактивно, т.е. с момента наложения, то данные фонды будут перечислены перестрахователям. Если же с определенной даты, т.е. без возврата в исходное состояние, то останутся на счетах перестраховщиков.

Перестрахование на альтернативных рынках – арабских и африканских стран, Латинской Америки, Турции и Индии ограничено непризнанием Министерством финансов Российской Федерации рейтингов Международного рейтингового агентства A.M. Best. Все эти страны имеют низкие суверенные рейтинги других агентств и рейтинговаться в них не видят смысла. Кроме того, в России действует запрет на перестрахование в нерейтингованных компаниях. Дополнительным ограничением по использованию альтернативных рынков перестрахования являются ограниченные емкости по наиболее востребованным российскими страховщиками классам бизнеса: энергетическим, имущественным и строительно-монтажным.

Следующей серьезной проблемой является резкое обесценивание национальной валюты. Непропорциональные договоры перестрахования для защиты портфелей рисков, как правило, заключаются за рубежом и в валюте. При этом премии под приобретенные емкости принимаются в рублях. На те же самые плановые платежи по минимальным депозитным премиям (МДП) и суммам окончательных перерасчетов компании должны затрачивать на 30–40% больше денежных средств в рублях, источников которых бюджеты компаний не содержали. При непропорциональном перестраховании верхние лейеры защиты оказываются не заполненными на те же 30–40%. Единственным выходом из сложившейся ситуации является перевод договоров перестрахования в рубли, но убедить в этом зарубежных партнеров весьма проблематично. Для них это заведомое снижение объема ожидаемых премий.

И последним, наиболее проблемным фактором, влияющим на российский перестраховочный бизнес, является экономическая ситуация в нашей стране в целом (и в ее страховом секторе в частности). Практическая невозможность кредитования останав-

ливает весь бизнес, не имеющий государственного финансирования (госзаказа).

Массовые банкротства туроператоров, застраховавших свою ответственность, привели к лавинообразному росту убыточности по данному виду и длительным судебным разбирательствам, подрывающим и без того низкое доверие страхователей к страховым компаниям.

Длительное время локомотивом российского страхования являлось ОСАГО. Введение упрощенной процедуры оформления ДТП (европротокола) приводит к возрастанию страхового мошенничества. Существенное увеличение ответственности при незначительном повышении тарифов сделало этот вид убыточным для большинства страховщиков.

Подведение выплат по каско автомобильного транспорта под действие закона РФ «О защите прав потребителей» и практически автоматическое увеличение суммы выплаты до 150% страховой суммы при обращении застрахованного в суды привели к резкому (на 20–30%) увеличению тарифов на этот вид страхования основными игроками рынка – федеральными компаниями. Локальные страховые компании, не сумевшие позволить себе остановки денежного потока от заключения новых договоров страхования каско, основательно садятся на мину замедленного действия. Вал выплат по данному виду страхования без адекватного резервирования приведет от «работы с колес» к несостоятельности и банкротству значительного числа страховых компаний, поскольку этот вид занимает в портфелях основной массы локальных страховщиков львиную долю.

И в заключение несколько слов о положении и перспективах перестраховочного рынка России. Основными перестраховщиками по-прежнему остаются прямые федеральные страховщики. Их стратегия и тактика в сфере перестрахования не совсем ясна, информационная открытость в части перестрахования остается крайне низкой, в отличие от немногочисленных профессиональных перестраховщиков. Зарубежные перестраховщики в Российской Федерации представлены одной компанией. Ее финансовые показатели ничем не отличаются от отечественных.

Преимуществом перестраховочных компаний перед страховыми является широкая диверсификация их бизнеса с географической точки зрения. Российские перестраховщики сумели зарекомендовать себя на международном рынке и собрать устойчивые портфели зарубежных рисков. Это дает им преимущество в трудных для рынка условиях введенных санкций, падения курса национальной валюты и экономической ситуации внутри страны.

РОССИЙСКОЕ ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ: ПОИСК ФОРМЫ СУЩЕСТВОВАНИЯ И ПУТЕЙ РАЗВИТИЯ

RUSSIAN REINSURANCE: IN QUEST OF FORMS OF EXISTENCE AND WAYS OF DEVELOPMENT

РЫБАКОВ СЕРГЕЙ ИГОРЕВИЧ
канд. экон. наук, генеральный директор страхового брокера «РИМС», Москва, Россия
E-mail: srybkv@gmail.com

Sergey I. Rybakov
Candidate of Economics, Director General of Insurance Broker RIMS, Moscow, Russia
E-mail: srybkv@gmail.com

Современное состояние российского рынка перестрахования – результат процессов на рынке прямого страхования и в целом отечественной экономики. Усиление концентрации собственности, активов и финансовых потоков отражается на страховом рынке: на пять крупнейших страховщиков приходится 40,3% собранной премии, на 10 – 56,9%, на 20 – 71,43%[1]. В 2005 г. эти показатели составляли соответственно 24; 34,4 и 48,6%[2]. Аналогичная ситуация наблюдается и на перестраховочном рынке: по данным генерального директора рейтингового агентства «Эксперт РА» П.А. Самиева, первые пять перестраховщиков собирают 37,5%, 10 – 52%, 20 – 73,1% взносов по входящему перестрахованию.

Сосредоточенный в крупнейших страховщиках бизнес перестраховывается преимущественно на международных рынках: 70% премий по исходящему перестрахованию российские страховые компании передают зарубежным перестраховщикам[3].

Сценарии развития отечественного перестрахования определяются внешней геополитической ситуацией; изменениями в мировой экономической системе; кризисными явлениями в рос-

---

[1] URL: http://www.cbr.ru/sbrfr/?PrtId=insurance_industry (дата обращения: 12.01.2014).
[2] URL: http://www.gks.ru/ (дата обращения 12.01.2014).
[3] URL: http://www.cbr.ru/sbrfr/?PrtId=insurance_industry (дата обращения: 12.01.2014).

сийской экономике. Причем первая группа факторов становится доминирующей, задавая направления процессов и в мировой, и в российской экономике.

Введенные США и ЕС санкции на данном этапе создали трудности в части перестрахования рисков компаний, которые являются непосредственно объектом ограничений и/или имеют в качестве бенефициарных владельцев подпавших под санкции граждан России. Анализ сложившейся геополитической обстановки позволяет утверждать, что в ближайшее время ожидать отмены данных ограничений не приходится.

Поэтому перспективы российского перестрахования следует рассматривать применительно к двум основным сценариям:

Первый – сохранение геополитической напряженности и постепенное «сползание» российской экономики в кризис, вызванный внутренними и внешними факторами.

В рамках данного сценария стагнация рынков страхования и перестрахования приобретет затяжной характер.

Второй – усиление геополитических противоречий, нарастание внешнего давления на российский бизнес, переход экономического кризиса в острую фазу.

При таком развитии событий последствия для российского страхового и перестраховочного рынков будут более серьезными. Нельзя исключать распространение так называемых секторальных (отраслевых) санкций на страховой рынок.

Ограничение доступа российских страховщиков к емкости мирового перестраховочного рынка поставит вопрос о том, смогут ли российские перестраховщики стать реальной альтернативой международным? По данным Комитета по перестрахованию ВСС, емкость 30 основных российских перестраховщиков составляет 29 млн долл. США (по имуществу и строительно-монтажным работам). Это 37,66% от среднего лимита по облигаторным договорам перестрахования крупнейших отечественных страховых компаний.

Увеличение емкости российского рынка перестрахования требует существенного роста его капитализации: капитал средней зарубежной перестраховочной компании сравним с суммарным капиталом всех российских страховых и перестраховочных

компаний, а капитал ведущих мировых перестраховщиков (Munich Re, Swiss Re, Gen Re) превышает его в несколько раз.

В ближайшем будущем источники увеличения капитала российских перестраховщиков отсутствуют по следующим причинам.

1. Инвесторы из России слабо заинтересованы во вложениях в капиталы отечественных перестраховщиков: показатели рентабельности их деятельности, за единичными исключениями, существенно ниже ставки рефинансирования ЦБ РФ.

2. Зарубежные инвесторы также не проявляют серьезного интереса к российскому страховому рынку вообще и к перестраховочному в частности. Наоборот, наблюдается «сворачивание» деятельности страховых компаний с иностранным участием.

3. Сохранение современной денежно-кредитной политики Банка России и ухудшение внешнеэкономической конъюнктуры вызовет сжатие денежного предложения, что усилит инвестиционный и кредитный голод.

4. Потребности перестраховочного рынка в дополнительном капитале «окажутся в очереди» более приоритетных направлений использования сжимающихся бюджетных ресурсов и средств Фонда национального благосостояния.

Министерство экономического развития видит выход из кризиса в отказе от модели, ориентированной на расширение внутреннего спроса, и «запуск» инвестиционного стимулирования экономики, преимущественно за счет средств естественных монополий и госбюджета[1].

Обеспечение перестраховочной защиты государственных и квазигосударственных средств потребует монолитной организационной структуры, а не распыления ответственности между десятками компаний. Потому высока вероятность того, что получит поддержку идея создания государственного перестраховщика, например, на базе ЭКСАР[2]. По сути, это будет означать институционализацию преимущественного нерыночного характера российского рынка страхования и перестрахования.

---

[1] URL: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/99f13ef5-5cf0-4c99-9319-2fdf07d01eb8/%D0%92%D0%B5%D0%B4%D0%B5%D0%B2+20-11-2014-1.ppt?MOD=AJPERES&CACHEID=99f13ef5-5cf0-4c99-9319-2fdf07d01eb8 (дата обращения: 22.11.2014).

[2] URL: http://www.glazev.ru/econom_polit/ 382/1 (дата обращения: 28.11.2014).

Реализация такого предложения приведет на первом этапе к антиселекции рисков для коммерческих перестраховщиков а затем – к их полному исчезновению.

Сохранение коммерческого перестрахования – в определенной степени политическое решение. Необходимо найти пути сочетания государственного и коммерческого перестрахования в форме государственно-частного партнерства (ГЧП). История отечественного страхования дает примеры для разработки соответствующих решений: наряду с Госстрахом СССР действовали кооперативные общества взаимного страхования, которые перестраховывали свои риски в Госстрахе[1].

Могут быть предложены следующие формы ГЧП.

1. Государственный перестраховщик будет принимать в перестрахование непосредственно от страховых компаний риски, связанные с государственными и квазигосударственными ресурсами. По остальному бизнесу он будет выступать преимущественно как ретроцессионер для российских перестраховщиков.

2. Целесообразно установить не только минимальную, но и максимальную долю передаваемого государственному перестраховщику бизнеса. Сверх верхней границы – только при отсутствии альтернативной емкости на российском или международном перестраховочных рынках.

3. Государственный перестраховщик может быть инструментом расширения емкости российских перестраховщиков в части входящего зарубежного перестрахования.

Российским перестраховщикам следует развивать альтернативные ниши бизнеса. Однако в любом случае факторы и источники развития отечественного перестрахования находятся за его пределами.

---

[1] URL: http://pravo.levonevsky.org/ baza/soviet/sssr6830.htm (дата обращения: 24.11.2014).

СТРАХОВАНИЕ И ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ: ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКСАР

INSURANCE AND REINSURANCE EXPORT-IMPORT OPERATIONS: EXPERIENCE AND PROSPECTS EXIAR

ЦЫГАНОВ АЛЕКСАНДР АНДРЕЕВИЧ
д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой «Страховое дело», Финансовый университет, Москва, Россия
e-mail: aatsiganov@fa.ru

Alexandr A. Tsyganov
Doctor of Economics, Professor, Head of the Department "Insurance Business", Finance University, Moscow, Russia
e-mail: aatsiganov@fa.ru

КИРИЛЛОВА НАДЕЖДА ВИКТОРОВНА
д-р экон. наук, доцент, профессор кафедры «Страховое дело», Финансовый университет, Москва, Россия
e-mail: nvk_66@mail.ru

Nadezda V. Kirillova
Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department "Insurance Business", Financial University, Moscow, Russia
e-mail: nvk_66@mail.ru

В 2011 г. на основании решения наблюдательного совета Внешэкономбанка было создано Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР) для поддержки экспорта российской продукции и российских инвестиций за рубежом по направлениям страхования экспортных кредитов от предпринимательских и политических рисков.

Стратегические направления деятельности – страховая поддержка экспорта товаров и услуг российского производства; развитие системы финансирования экспорта, обеспеченного страховым покрытием агентства; страховая поддержка российских инвестиций за рубежом; поддержка экспортно ориентированных субъектов МСП. Основные клиенты – российские предприятия-экспортеры (включая субъекты малого и среднего бизнеса) и российские и зарубежные банки, предоставляющие финансиро-

вание экспортерам. Страховая емкость – 300 млрд руб. Деятельность ЭКСАР гарантирована государственной гарантией, которая предоставлена в обеспечение обязательств Внешэкономбанка по выданной банковской гарантии по договорам страхования ОАО «ЭКСАР» на сумму 10 млрд долл. США (в пользу бенефициаров) сроком действия до 31 декабря 2032 г.[1]

Основные страховые продукты – страхование кредита покупателю, кредита поставщика, подтвержденного аккредитива, гарантий, комплексное страхование экспортных кредитов. В 2013 г. появились новые продукты – страхование экспортного факторинга; страхование кредита на пополнение оборотных средств экспортера; страхование инвестиций.

Страховая защита может быть предоставлена в отношении инвестиций, которые осуществляются посредством прямого участия в капитале иностранной компании и в форме займов и кредитов, предоставляемых российскими акционерами своим аффилированным лицам за рубежом. Страхование распространяется на инвестированные средства и на инвестиционный доход.

Агентство, начиная с момента образования, ведет активную профильную деятельность. Заключено множество договоров с зарубежными партнерами и отечественными контрагентами. В 2013 г. ЭКСАР обеспечил страхование российского экспорта в 28 стран. Основными регионами деятельности ЭКСАР в 2013 г. стали Западная Европа (35,1 млрд руб.), Восточная Европа (16,6 млрд руб.), Азия (11,9 млрд руб.) и СНГ (8,5 млрд руб.). По отраслям промышленности наибольшие доли контрагентов-экспортеров – металлургия (44,2 млрд руб.) и энергетическое машиностроение (17,1 млрд руб.). Основная доля страховой емкости (94%) приходится на корпоративные риски, по 3% – на банковские и суверенные риски. Около 65% – прямые договоры с экспортерами, 25% – с банками-партнерами, 10% – международные экспортные проекты совместно с зарубежными ЭКА, в том числе действует 9 соглашений по перестрахованию.

В 2013 г. для поддержки страховых продуктов ЭКСАР Банк России запустил во втором полугодии эксперимент по принятию

---

[1] URL: http://images.garant.ru/navigation.dsp? PHPSESSID=75f04b19e74701084f74f7637214d5a6&number=0&page=1 (дата обращения: 11.11.2014).

к рефинансированию застрахованных Агентством кредитов коммерческих банков по фиксированной процентной ставке сроком на один год. Отягощение рисковой ситуации агентства при реализации данных проектов может быть компенсировано использованием механизмов секьюритизации.

Другими направлениями развития агентства представляются следующие.

1. Определение стратегии национальной и межнациональной структуры деятельности агентства в приоритете национальных или межнациональных проектов и механизмов деятельности с учетом повышения доли страхования многоотраслевых компаний и групп компаний различных юрисдикций.

2. Синхронизация стратегии развития ЭКСАР с политикой по приватизации государственных и муниципальных предприятий Российской Федерации.

3. В перспективе возможной приватизации агентства и совместном участии государственного и частного капитала в страховании экспорта-импорта:

• выделение в законе «Об организации страхового дела в Российской Федерации» вида страхования экспорта-импорта, лицензирование данного вида страхования;

• разграничение сферы деятельности государственного агентства и коммерческих страховщиков по объему экспорта-импорта, значимости проектов для государственной политики, срочности договоров, типу рынков (с учетом приоритетов государственного присутствия на развитых, развивающихся рынках или рынках регионов и стран);

• определение возможности государственного гарантирования отдельных проектов и договоров и предоставления в этих целях гарантии ВЭБ и других банков (например, банков – участников пилотной программы по рефинансированию Банком России кредитных организаций);

• стимулирование участия коммерческих страховых компаний в страховании экспорта-импорта и формирование конкурентной среды путем определения минимальных тарифных ставок ЭКСАР по типичным договорам и повышающих коэффициен-

тов к тарифным ставкам по стратегически значимым проектам (с учетом положений СОЭК ОЭСР).

4. Активизация выхода на международный рынок отечественных компаний, включая участников международных групп и разработка необходимого сопровождения бизнес-процессов выхода на рынок, страховой и экспортной поддержки, в том числе детализация соглашений с зарубежными экспортными агентствами.

5. Формирование комплексной системы управления рисками ЭКСАР и риск-ориентированного управления на основе принципов Solvency-II и рекомендаций Комитета по финансовой стабильности.

6. Дальнейшее формирование и развитие методологической базы определения финансового состояния агентства:

- специальных методик формирования страховых резервов;
- требований к размещению страховых резервов;
- методик оценки рисков (с выделением инвестиционных и политических);
- определения допустимости убытков или безубыточной основы деятельности (покрытие страховых убытков за счет использования банковской гарантии, повышения уставного капитала, государственных средств и определение границ участия в покрытии страховых убытков, например, размерами предоставляемой гарантии).

7. Дальнейшее развитие и совершенствование линейки страховых продуктов (развитие экспортного факторинга, комбинированных стандартных продуктов для МСБ и др.).

8. Определение и формализация участия ЭКСАР в досраховом урегулировании процедур исполнения договоров экспорта-импорта.

9. Дальнейшее содействие продвижению инновационной российской продукции, в этих целях определение степени специализации ЭКСАР и возможной адаптации успешного зарубежного опыта институционального оформления совмещенной страховой и кредитной институциональной поддержки экспортеров; активизация перестраховочной деятельности агентства.

10. В связи с введением санкций из-за воссоединения Крыма с Российской Федерацией разработать программы страхования и льготного кредитования для предприятий и организаций, начавших коммерческую деятельность в Республике Крым и Севастополе на случай введения их в санкционные списки США и Евросоюза.

11. Развитие программ перестрахования с российскими и зарубежными контрагентами.

РОЛЬ КАТАСТРОФИЧЕСКИХ ОБЛИГАЦИЙ В КОМПЕНСАЦИИ УЩЕРБОВ ОТ КАТАСТРОФИЧЕСКИХ РИСКОВ

ROLE OF CATASTROPHIC BONDS IN COMPENSATION OF DAMAGES FROM CATASTROPHIC RISKS

ЧЕРНОГУЗОВА ТАТЬЯНА НИКОЛАЕВНА
канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры «Финансы и кредит» Калининградского государственного технического университета, г. Калининград, Россия
E-mail: tchernoguzova@mail.ru

Tatiana N. Chernoguzova
Candidate of Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department "Finance and Credit", Kaliningradsky State Technical University, Kaliningrad, Russia
E-mail: tchernoguzova@mail.ru

Необходимо признать, что в последние годы увеличилось количество катастроф. За последние 30 лет финансовый ущерб от стихийных бедствий вырос более чем в пять раз – с 25 млрд до 130 млрд долл. в год [Closing the Financial Gap: Swiss Re Report. – Zurich, 2011. – P. 3].

В странах с развитой системой страхования бремя покрытия рисков, носящих катастрофический характер, несут страховые компании. Россия отстает по уровню развития страхования от большинства европейских стран. В связи с этим бóльшую часть ущербов приходится возмещать за счет средств государственного бюджета. В 2009–2013 гг. на возмещение имущественного вреда гражданам направлено 27,8 млрд руб.

Государство с первых минут оказывает жертвам стихии неотложную помощь, но даже самая мощная и богатая страна не берется полностью компенсировать потери всем жертвам и потерпевшим.

Россия также в настоящее время испытывает трудности при возмещении незастрахованных потерь из-за дефицита государственного бюджета, роста государственного долга в условиях затянувшегося экономического кризиса.

Возмещение произошедших потерь происходит за счет Резервного фонда Правительства Российской Федерации по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций. Формирование Резервного фонда происходит за счет нефтегазовых доходов федерального бюджета в объеме, превышающем утвержденную на соответствующий финансовый год величину нефтегазового трансферта при условии, что накопленный объем Резервного фонда не превышает его нормативной величины, а также от доходов от управления средствами Резервного фонда [*Колесниченко К.С.* Оценка необходимости использования страхования для финансирования катастрофических рисков в России // Социальная роль системы страхования в условиях рыночной экономики: сборник материалов XV Международной научно-практической конференции. – Казань: Изд-во Казан. ун-та, 2014. – С. 298]. Понятно, что величина данного фонда будет зависеть от мировых цен на нефть, которые за последний год значительно снизились. Необходимые расходы на покрытие ущербов также непостоянны и зависят от года и от характера события, что видно из таблицы 1.

Таблица 1 – Выплаты гражданам из средств Резервного фонда правительства, млн руб.[1]

Год события	Стихийные бедствия	Теракты	Иные чрезвычайные ситуации	Всего
2009	423,2	63,8	8,5	495,5
2010	1203,2	60,1	35,8	1299,2
2011	1761,2	52,1	2871,5	4684,8
2012	6706,7	9,4	136,2	6852,3
2013	14523,2	н/д	8,2	14531,2

Неопределенная величина Резервного фонда и непредсказуемый размер ущерба являются причиной того, что государство оказывается неготовым компенсировать реальный размер ущерба. В связи с этим возрастает роль страхования в компенсации убытков от катастрофических рисков.

[1] URL: http://www.roskazna.ru/federalnogo-byudzheta-rf/yi/ (дата обращения: 10.10.2014).

Совокупный доход национальной экономики, очевидно, сокращается на протяжении ряда лет на сумму выплаченных страховых премий, но это сохраняет (строго говоря, позволяет восстановить) национальное богатство в будущем, в моменты реализации стихийных бедствий [*Кукарских В.В.* Влияние реализации рисков стихийных бедствий и системы страхования рисков стихийных бедствий на устойчивость роста национальной экономики // Страховое дело. – 2014. – № 4. – С. 63]. Очевидно, имеется уровень затрат на страхование (доля страховых премий в ВВП), при котором экономическая эффективность использования страхования максимальная. В большинстве зарубежных стран этот показатель составляет 7–8%. Для России он значительно ниже (около 2%) и в последние годы снижается.

Возрастание спроса на страхование рисков от вероятных убытков, обусловленных природными катастрофами, началось с 1990-х гг. и достигло максимума в 2005 г. (разрушительной силы ураганы, наводнения, засухи, пожары), на который приходится большее количество выплат страховых возмещений общим объемом более триллиона долларов США. Атлантический сезон ураганов 2005 г. («Деннис», «Эмили», «Катрина», «Рита» и «Вилма» – пять из семи ураганов, ответственных за подавляющее число разрушений), привел к гибели 3865 человек и денежным убыткам в 130 млрд долл. США [*Щербаков В.В.* Организация страховой защиты от нарастающих катастрофических рисков // Банковские услуги. – 2010. – № 8].

Страхование, прежде всего как механизм возмещения ущерба, является наиболее развитым способом привлечения внебюджетных средств в целях управления риском. Однако, как показывает российский и международный опыт, страхование и перестрахование имеют лимит на размер формируемых резервов, что приводит к ограничениям величины возмещаемого ущерба, вызванного чрезвычайными ситуациями. Например, страховой рынок США ограничен суммой около 50 млрд долл., а в России – менее 10 млн долл.[1] Это является следствием суженной емкости национального и международного перестраховочного рынков.

[1] URL: http://www.obzh.ru/eco/6-4.html (дата обращения 18.12.2014)

В России это также следствие низкого уровня развития страховых услуг.

Одним из подходов в решении данной проблемы может быть использование части финансовых потоков фондовых рынков. Например, в США емкость фондового рынка составляет около 26 трлн долл., поэтому разовые выплаты в размере 50 млрд долл. являются рутинной операцией и не влияют на устойчивость экономики страны. В то же время возмещение такого ущерба страховым рынком может привести к банкротству более 20% страховых компаний[1]. Выход на фондовый рынок возможен за счет выпуска страховыми компаниями специальных ценных бумаг или заключения биржевых контрактов. Аналогично страхованию, новые финансовые продукты не исключают источник опасности и не снижают частоты чрезвычайных ситуаций, а позволяют увеличивать размер возмещаемого страховыми компаниями ущерба.

Наиболее простым способом привлечения дополнительных финансовых средств является выпуск облигаций или бондов (cat bonds, катастрофические бонды). Страховые компании платят повышенные процентные ставки по таким облигациям, распределяя страховую нагрузку от катастрофических рисков среди множества инвесторов. Доходность по таким облигациям может быть достаточно высокой. Однако отличительной чертой этих катастрофических облигаций является то, что при наступлении страхового случая страховщик может использовать всю инвестированную в облигации сумму для страховых выплат.

Таким образом, риск инвестора связан с вероятностью наступления страхового события, лежащего в основе той или иной эмиссии cat bonds. Это понижает инвестиционную привлекательность катастрофических облигаций у рейтинговых агентств. В то же время ураганы никак не связаныо с колебаниями, например, индекса Доу. Включая в портфель катастрофические облигации, можно повысить уровень его диверсификации, а значит, снизить общий риск. Главное – правильно оценить вероятность наступления страховых случаев, используя для этого статистику ураганов, наводнений и других стихийных бедствий.

---

[1] URL: http://www.obzh.ru/eco/6-4.html (дата обращения 18.11.2014).

Очевидно, что такой финансовый инструмент ориентирован на хорошо информированного институционального инвестора, осознающего степень риска, сопряженного с приобретением бумаг, которые далеко не всегда получают инвестиционный рейтинг и не подлежат гарантийному страхованию (риски дефолта многих других эмитентов страхуются). Эти недостатки успешно компенсирует солидное залоговое обеспечение этих бумаг в виде наиболее ликвидных и первоклассных активов ведущих международных перестраховочных обществ [*Гребенщиков Э.С.* Бонды катастроф – дополнительная защита от экстремальных страховых убытков // Финансы. – 2010. – № 8].

По данным Swiss Re, в августе 2006 г. катастрофические бонды во всем мире обеспечивали покрытие рисков на сумму 8 млрд долл., из которых на риски ураганов в Европе приходился 1 млрд долл.

Поскольку крупные чрезвычайные ситуации – относительно редкие события (не чаще одного раза в 5–8 лет), то риск непогашения облигаций относительно невелик. Это делает их привлекательными для инвесторов. Это подтверждает практика выпуска таких облигаций крупнейшими перестраховочными компаниями.

В апреле 2012 г. Allianz разместил катастрофические облигации в рамках новой программы Blue Danube. Трехлетние катастрофические облигации серии 2012 были выпущены двумя траншами, по 120 млн долл. США каждый, новой компанией специального назначения Blue Danube Ltd., зарегистрированной на Бермудах. В рамках данного размещения инвесторам предлагается процентный спрэд в 6,00% и 10,75% в дополнение к базовому инвестиционному доходу по облигациям классов А и Б соответственно. Облигации серии 2012 перестраховывают риски убытков Allianz по страхованию ураганов в США, странах Карибского бассейна и Мексике, а также землетрясений в США и Канаде. Выплаты дохода по облигациям привязаны к триггеру страховой защиты. Облигации класса А получили рейтинг «BB+ (SF)», облигации класса Б – «BB– (SF)» международного агентства Standard & Poor's. По обоим траншам объем заявок от инвесторов превысил базовый объем размещения (100 млн

долл. США на каждый транш), в результате было произведено доразмещение[1].

Выпуск облигаций Blue Danube серии 2012 частично заменяет собой перестраховочное покрытие в рамках программы катастрофических облигаций Allianz' Blue Fin, плюс включает дополнительные характеристики. Например, благодаря включению рисков землетрясений в Канаде и ураганов в странах Карибского бассейна и Мексике эта программа покрывает риски, нетипичные для рынков ценных бумаг, привязанных к страховым событиям.

С помощью катастрофических облигаций страховщики получают дополнительный источник увеличения резервов на случай катастрофических выплат, а покупатели облигаций – источник высоких дивидендов.

[1] URL: http://www.allianz.ru/ru/press/news/article2053077 (дата обращения: 18.11.2014).

ВЛИЯНИЕ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ СТРАХОВОГО МОШЕННИЧЕСТВА НА ПЕРЕСТРАХОВАНИЕ (НА ПРИМЕРЕ СТРАХОВАНИЯ ЛИЧНОГО АВТОТРАНСПОРТА)

IMPACT OF INCREASED LEVEL OF INSURANCE FRAUD ON REINSURANCE (BY EXAMPLE OF INSURANCE OF PRIVATE MOTOR VEHICLES)

ШАЛАШОВ АЛЕКСЕЙ АНДРЕЕВИЧ
Генеральный директор INS-SPECTRA Страховой Брокер, Москва, Россия
E-mail: Alexey.Shalashov@ins-spectra.com

Alexey A. Shalashov
CEO INS-SPECTRA Insurance Broker, Moscow, Russia
E-mail: Alexey.Shalashov@ins-spectra.com

Очень важным обстоятельством для автовладельца, страхователя и в особенности для того, кто впервые покупает страховой полис, является перестраховочная политика выбранной им страховой компании, иными словами, как страховая компания делит принятый ею риск, финансовую ответственность перед своим клиентом со своими партнерами. Перестрахование – необходимое условие обеспечения финансовой устойчивости страховых операций и нормальной деятельности любой страховой компании.

Автострахование, как и любой другой вид страхования, направлено на извлечение прибыли, поэтому страховщик стремится оптимизировать свой портфель, сделать его более однородным и снизить возможные убытки. Одним из инструментов, позволяющих достичь этой цели, является перестрахование. Используя ту или иную перестраховочную схему, страховщик стремится, во-первых, ограничить убытки допустимыми значениями; во-вторых, снизить возможные ошибки при андеррайтинге или последствия несбалансированности портфеля; в-третьих, получить защиту от крупных и катастрофических убытков. В идеале страховщик с помощью перестрахования желает получить заранее спрогнозированный и приемлемый для себя результат.

Основная функция перестраховщика – сбалансировать портфель страховщика и увеличить его финансовую емкость. В большинстве случаев страховые компании не имеют возможности создать идеально сбалансированный портфель рисков, поскольку в нем содержатся крупные и опасные риски, которые вносят в состав портфеля элементы диспропорции. Таким образом, для выравнивания страховых сумм, принятых на страхование рисков, и тем самым приведения потенциальной ответственности по совокупным страховым суммам в соответствие с финансовыми возможностями страховщика, и, следовательно, для обеспечения финансовой устойчивости страховых операций, а также их рентабельности, и существует процесс перестрахования.

Наиболее распространенным видом в перестраховании личного автотранспорта является облигаторное перестрахование. Факультативное перестрахование используется реже – в случаях, исключенных из облигаторного покрытия, или для перестрахования рисков с высокими страховыми суммами. Например, подобным образом перестраховываются дорогостоящие автомобили или автопарки. Недостатки факультативного перестрахования связаны с тем, что необходимо перестраховывать отдельные объекты и каждый такой риск надо согласовывать с перестраховщиком, тогда как портфель насчитывает многие тысячи договоров. В результате возрастают временные и административно-технические издержки страховщика.

Облигаторное перестрахование автоматически предоставляет покрытие на весь портфель в целом (кроме исключений), расходы по прохождению такого договора значительно меньше, чем при факультативном перестраховании.

При страховании наземного транспорта используются следующие виды облигаторного перестрахования: пропорциональное – квотное и эксцедента суммы, непропорциональное – эксцедента убытка по риску и по событию.

При квотном перестраховании перестраховщик принимает фиксированную долю в процентах от всех рисков портфеля. В соответствующей доле перестраховщик участвует в получении премии и выплате убытков. Данный вид перестрахования для автомобильного страхования снижает влияние ошибок при ан-

деррайтинге на величину убыточности по портфелю. Так как произошло распределение ответственности между страховщиком и перестраховщиком, то часть негативных последствий легла на перестраховщика. С учетом массовости автострахования и больших объемов собираемой премии квотное перестрахование также отвечает целям сотрудничества (в виде передачи технологий работы) и улучшения балансовых показателей.

Эксцедент суммы предполагает передачу в перестрахование той доли ответственности по риску, которая превышает установленную абсолютную величину. Абсолютная величина собственного удержания остается неизменной, превышение данной величины перестраховано. Данная схема дает большую однородность портфеля по страховым суммам и защищает от крупных убытков. Она применима в страховании каско, где лимит ответственности по полису устанавливается в соотношении к стоимости транспортного средства.

Для защиты портфеля от крупных убытков применяются схемы непропорционального перестрахования. В зависимости от страховой суммы цедент принимает на свое удержание фиксированную величину убытка (приоритет). Ответственность перестраховщика распространяется на ту часть убытка, которая превышает приоритет вплоть до согласованного верхнего лимита. По данным договорам перестраховочная премия рассчитывается отдельно по специальным методикам в отличие от пропорционального перестрахования, где премия пропорциональна ответственности. По эксцеденту убытка покрытие предоставляется для убытков по одному полису (риску) или для всех убытков, возникающих при одном страховом случае (по событию).

По данному виду лимит ответственности и приоритет выражаются в абсолютных величинах. В автостраховании перестрахование на базе эксцедента убытка помогает защитить портфель в следующих случаях:

- при необходимости покрытия крупных рисков;
- когда риск случайных колебаний приводит к крупным убыткам;
- от кумулятивных рисков, например, в случае стихийных бедствий.

Данный вид перестрахования актуален в тех странах, где установлены высокие лимиты в страховании гражданской ответственности автовладельцев, подходит для страхования по системе «зеленая карта» и дорогих рисков при страховании каско.

Эксцедент убыточности предоставляет покрытие по совокупности всех убытков, наступивших по портфелю в течение периода перестрахования, т.е. дает защиту по показателю убыточности. Лимит ответственности и приоритет обычно выражаются в процентах от соответствующего объема премии. Кроме того, лимит ответственности ограничивается абсолютной цифрой. Данный вид мало распространен в силу долгосрочного характера развития убытка в страховании автогражданской ответственности и отсутствия сильных колебаний убыточности в страховании каско.

Перестраховочная схема для конкретной компании выбирается исходя из тех целей, которые ставит перед собой страховщик. Наиболее интересным и привлекательным видом следует признать перестрахование на базе эксцедента убытка. Данный вид защищает от возможных крупных убытков и менее затратен как с позиций административной работы, так и с позиций цены перестраховочного покрытия [Страхование: экономика, организация, управление: учебник; в 2 т. / под ред. Г.В. Черновой. – М.: Экономика, 2010 (Учебники экономического факультета СПбГУ)].

В 2012–2014 гг. наблюдался рост страхового мошенничества в сфере страхования личных автотранспортных средств, повышение количества «независимых экспертов» и так называемых «автоюристов», что повлекло за собой увеличение страховых выплат и, разумеется, повысило убыточность страховых компаний, в связи с чем многие страховщики, такие как «МСК», «ВСК», «РЕСО-Гарантия» и другие, начали активно «чистить» свои страховые портфели, постепенно отказываясь принимать на добровольное страхование определенные модели транспортных средств. Также были запреты на продажу страховых полисов в убыточных регионах России, закрывались агентские и брокерские каналы продаж, в том числе путем урезания комиссионных вознаграждений.

Даже гиганты страхового рынка – Allianz и «ГУТА-Страхование» – были вынуждены запустить процедуру санации. С таким уровнем убыточности страхование моторных видов транспорта для многих страховых компаний стало просто неинтересным.

Объем премий по страхованию средств наземного транспорта по сравнению с аналогичным периодом 2013 г. вырос на 8,2% (в 2012 г. – на 10 проц. пунктов больше), а выплаты – на 23,7% (в 2012 г. – на 5,3 проц. пункта меньше). Причиной уменьшения темпа роста стало прежде всего сокращение продаж новых иномарок по сравнению с 2013 г.

Каско по-прежнему обеспечивает значительную часть денежных потоков страховщиков. У 9 из 20 крупнейших страховщиков средств наземного транспорта этот вид в сочетании с ОСАГО является основой портфеля, причем пять из них имеют коэффициент выплат выше среднерыночного. Из 20 крупнейших страховщиков ОСАГО такая ситуация уже у 11 и 5 компаний соответственно.

До 73,58% вырос коэффициент выплат (в 2011–2012 гг. – 64%). У 64 страховщиков из 217, занимающихся этим видом страхования, коэффициент выплат превышает среднерыночный уровень, у 28 из них – 100%. Еще 9 компаний только производят выплаты, а премий не собирают. У 21 страховщика выплаты равны нулю.

Основной болевой точкой рынка автострахования является урегулирование убытков. В 12 регионах коэффициент выплат больше 80% (в 2012 г. во всех регионах, кроме Ульяновской области, данный коэффициент был ниже), а в Ивановской области превышает 95%. Это косвенно свидетельствует об активизации мошеннических схем, которые являются очень прибыльным бизнесом.

Изменение правоприменительной практики привело с одной стороны, к сокращению сроков урегулирования, с другой – к росту выплат и судебных расходов. Поскольку страховщики практически не имеют возможности влиять на убыточность, их реакцией является повышение тарифов, но динамика роста средней выплаты значительно опережает рост средней премии. В 2015 г.

следует ожидать изменений в составе автостраховщиков, занимаемых ими долей рынка, сохранения тенденции роста тарифов.

Сегмент обязательного страхования автогражданской ответственности стал в 2013 г. наряду со страхованием средств наземного транспорта наиболее проблемным для рынка. Объем премий по ОСАГО увеличился на 10,3% до 134,25 млрд руб. с одновременным увеличением выплат на 19% (77,37 млрд руб.). За 2013 г. заключено 42,43 млн договоров страхования ОСАГО (за 2012 г. – 40,4 млн договоров).

Количество страховщиков ОСАГО не изменилось – 98 компаний. При этом с рынка ушли четыре страховщика, в том числе ОСАО «Россия», выплаты за которого из гарантийных фондов РСА составят около 2 млрд руб. – максимум за все время действия ОСАГО.

По итогам 2013 г. соотношение выплат и премий в этом сегменте выросло с 52,74 до 57,64%. Максимальные значения коэффициента выплат за 10-летнюю историю ОСАГО были в 2008–2010 гг., однако реальная убыточность по данному виду в 2013 г. значительно больше, чем в предыдущие годы, так как выплаты по решению суда и связанные с ними издержки отражаются в составе прочих расходов.

В семи субъектах РФ коэффициент выплат выше 77%, а в Камчатском крае превышает 106%.

Число компаний с коэффициентом выплат более 77% увеличилось до 10, более 100% – до 5. Премии ниже выплат у компаний из последней десятки страховщиков и ООО «БАСК» (64-е место), а среди страховщиков с коэффициентом выплат 78–100% присутствуют достаточно крупные игроки: ООО «БИН Страхование» (26-е место), ЗАО «Евросиб-Страхование» (31-е место), ЗАО «СК «Мегарусс-Д» (45-е место), СОАО «Национальная страховая группа» (47-е место).

Напряженность на рынке ОСАГО, возникшая в 2012 г. в результате изменения судебной практики, распространения Закона РФ «О защите прав потребителей» на страховые взаимоотношения, в 2013 г. значительно усилилась. Сочетание этих факторов с высоким уровнем мошенничеств и отсутствием решений со стороны государства вылилось в саморегулирование рынка, в ре-

зультате которого крупные страховщики сокращают свое присутствие в этом сегменте. Так, объем премий ОСАО «Ингосстрах» уменьшился на 20%, ООО «Росгосстрах» – на 12%. Если на тройку крупнейших страховщиков ОСАГО в 2012 г. приходилось более 50% премий, то в 2013 г. их доля составила 42,24%. На первую десятку страховщиков приходится 75,6% премий (в 2012 г. – 78,81%), на ТОП-20 – 89,45% (в 2012 г. – 90,46%)[1].

Публичные условия страхования автогражданской ответственности не дают возможности компаниям прямо отказывать в заключении договоров, поэтому для сокращения продаж в отдельных регионах страховщики прибегают к ухудшению условий урегулирования убытков (перенос точек урегулирования в удаленные населенные пункты), заключению договоров «с нагрузкой» в виде дополнительных полисов добровольного страхования, предварительной записи. В 2013 г. резко возросло количество жалоб на подобные случаи.

Позитивные ожидания автостраховщиков в 2014 г. связаны с увеличением тарифов, созданием единой методики определения ущерба, негативные – с увеличением лимитов выплат, расширением безлимитного европротокола.

Как и предполагалось, комбинированный коэффициент убыточности по каско и ОСАГО в 2013 г. превысил 100%. Причинами роста выплат стали изменения в правоприменительной практике (распространение Закона о защите прав потребителей на страховые взаимоотношения, необходимость выплат при угоне автомобиля с ключами и документами и в случае участия в ДТП водителя, не вписанного в полис), что привело к росту количества и стоимости убытков, урегулируемых через суды, увеличение стоимости ремонта.

Разумеется, сложившаяся ситуация с ростом уровня мошенничества в сфере страхования личного автотранспорта отрицательно сказалась на деятельности перестраховщиков. У профессиональных перестраховщиков в 2013 г. объем страховых выплат по моторным видам страхования превысил объем собранных премий. Профессиональные перестраховщики специализируются

---

[1] URL: http://www.ra-national.ru/uploads/rus/files/analytic/file_review/19.pdf (дата обращения: 11.11.2014).

в основном на рисках по страхованию от несчастных случаев, наземного транспорта и грузов, у остальных около 45% премий приходится на имущество юридических и физических лиц, около 11% – на риски по страхованию ответственности и обязательных видов. Если проводить анализ долей специализированных перестраховщиков в собранных страховых премиях по моторным видам страхования, то их доля по каско составила 45%, по ответственности – 12%. Если же анализировать доли произведенных страховых выплат, то по каско и по ответственности они составляют 50 и 18% соответственно. Таким образом, можно говорить о том, что страхование моторных видов транспорта стало убыточно не только для страховых компаний, но и для перестраховщиков.

Перестрахование является системой экономических отношений, в процессе которых страховщик, принимая на страхование риски, часть своей ответственности по ним, с учетом своих финансовых возможностей, передает на согласованных условиях другим страховщикам или перестраховочным обществам.

Перестрахование имеет интернациональный характер, потому что не может быть ограничено рамками одной или нескольких стран[1].

При рассмотрении вопроса о перестраховании каждая страховая компания исходит из экономической эффективности. Правильное определение размера перестрахования имеет важное значение для каждой страховой компании.

[1] URL: http://www. avtodispetcher.ru/doc/49.html (дата обращения: 11.11.2014).

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

QUANTITATIVE APPROACH TO ASSESSING THE IMPACTS OF GLOBAL TURBULENCE ON THE ECONOMIC INDICATORS

Модераторы научной дискуссии:

Г.Б. Клейнер	зав. кафедрой «Системный анализ и моделирование экономических процессов» Финансового университета
В.Ю. Попов	руководитель Департамента математики и информатики, зав. кафедрой «Прикладная математика» Финансового университета
И.Е. Денежкина	зав. кафедрой «Теория вероятностей и математическая статистика» Финансового университета

НЕЛИНЕЙНЫЕ КОМПОНЕНТЫ ДИНАМИКИ ФИНАНСОВЫХ ВРЕМЕННЫХ РЯДОВ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ

NONLINEAR COMPONENTS OF TIME SERIES DYNAMICS UNDER GLOBAL TURBULENCE

ГИСИН ВЛАДИМИР БОРИСОВИЧ
канд. физ.-мат. наук, профессор, зав. кафедрой «Математика-1», Финансовый университет, Москва, Россия
E-mail: vgisin@fa.ru

Vladimir B. Gisin
Candidate of Physical and Mathematical Sciences, Professor, Head of the Department "Mathematics-1", Financial University, Moscow, Russia
E-mail: vgisin@fa.ru

Одна из важнейших целей политики финансовых институтов в условиях глобальной турбулентности – снижение негативного влияния волатильности национальной и мировой экономики и финансовых рынков на результаты работы. Существенную роль в минимизации рисков может сыграть учет факторов, которые не принимались в расчет при построении классических моделей.

Недоучет факторов «нелинейности» может привести к занижению вероятности экстремальных явлений, избыточным затратам при построении стратегий хеджирования. Наблюдаемые нелинейные эффекты требуют ослабить классические предположения о независимости приращений доходности и нормальности распределений логарифмической доходности. В современной финансовой математике ведутся интенсивные исследования моделей, в которых динамика описывается распределениями Леви или фрактальным броуновским движением. Использование подобных моделей позволяет учесть асимметрию и тяжелые хвосты распределений доходности (модели Леви), и эффекты долговременной памяти (фрактальные модели). В нелинейных моделях перестает быть справедливой «основная теорема ценообразования» (FTAP). Их применение требует более адекватного учета особенностей реального рынка, его «несовершенства», в част-

ности, учета трансакционных издержек (включая и премию за ликвидность), что связано со значительными математическими трудностями.

Важным шагом на пути преодоления возникающих трудностей явилось введение концепции так называемых «теневых» цен [*Gerhold S., Guasoni P., Muhle-Karbe J., Schachermayer W*. Transaction Costs, Trading Volume, and the Liquidity Premium // Finance and Stochastics. – 2014. – № 1(18). – P. 1–371]. Теневые цены в сочетании с идеями стохастического доминирования позволяют вычислять границы ценовых коридоров и строить оптимальные торговые стратегии. Ключевую роль играет связь премии за ликвидность и торгового объема. Опубликованы исследования границ ценовых коридоров в нелинейных моделях для российского фондового рынка [*Гисин В.Б.* Оценка стоимости опционов на рынке с трансакционными издержками и негауссовой ценовой динамикой // Экономические науки. – 2013. – № 3(100). – С. 165–170; *Гисин В.Б.*, *Ярыгина И.З.* Управление рисками стоимости активов в динамических моделях рынка с трансакционными издержками // Вестник Института экономики Российской Академии наук. – 2014. – № 1. – С. 85–101; *Gisin V.B., Markov A.A.* Asset Pricing in a Fractional Market Under Transaction Costs. Market Risk and Financial Markets Modeling / D. Sornette, S. Ivliev, H. Woodard, eds. – Berlin: Springer-Verlag, Heidelberg, 2012. – P. 47–56]. В настоящей работе изучается зависимость премии за ликвидность и торгового объема для российского фондового рынка.

В основе исследования лежит модель, в которой трейдеры ведут торговлю с маркетмейкерами. Наличие трансакционных издержек оказывает существенное влияние на возможность обобщать частную информацию, распределенную по всем участникам рынка. Трансакционные издержки могут стать причиной так называемых «информационных каскадов», т.е. ситуации, в которой информированные трейдеры пренебрегают частной информацией. Это имеет место в случае, когда цена далека от фундаментальной стоимости актива. Поэтому трансакционные издержки могут стать причиной длительного рассогласования между ценой и фундаментальной стоимостью актива. Анализируя взаимодействие маркетмейкера и трейдера, следует отметить, что с течением времени ценовой сигнал становится менее значимым, чем исто-

рия цен. Поэтому со временем оценки трейдера и маркетмейкера будут сходиться. Следствием этого является формирование оптимальной стратегии «купить и держать», пока «теневая» цена актива не выходит за рамки некоторого коридора.

Формально рынок с трансакционными издержками может быть описан следующими формулами:

$$LiPr \approx \frac{\mu}{2\pi_*^2} h^2;\ \pi_\pm \approx \pi_* \pm h;\ ShTu \approx \frac{\sigma^2}{2}(1-\pi_*)^2 \pi_* h^{-1},$$

где

$$\varepsilon = \frac{Ask - Bid}{Ask};\ h = \left(\frac{3}{4\gamma}\pi_*^2(1-\pi_*)^2\right)^{1/3} \varepsilon^{1/3};\ \pi_* = \frac{\mu}{\gamma\sigma^2};$$

$LiPr$ – премия за ликвидность; $ShTu$ – оборачиваемость акций; μ – ожидаемая доходность, σ – волатильность, γ – коэффициент относительного неприятия риска; π_-, π_+ – границы коридора «купить и держать».

В качестве иллюстрации на рисунке 1 приведены данные по акциям компании Татнефть (ММВБ, 23.02.2014–23.05.2014).

Период	Премия за ликвидность	Оборот акций	Спрэд
27.02.2014-19.03.2014	0,047%	31,284%	0,167%
20.02.2014-9.04.2014	0,040%	24,733%	0,215%
10.04.2014-30.04.2014	0,017%	18,028%	0,114%
02.04.2014-23.05.2014	0,019%	15,293%	0,168%

Рисунок 1 – График премии за ликвидность, оборота и спрэда на основе цен bid и ask акций компании Татнефть

Приведенные формулы позволяют также оценить, какова оптимальная доля актива в портфеле. Колебания этой доли внутри некоторого коридора (структурного коридора) не влияют на значение ожидаемой полезности (для вогнутой функции полезности). Для акций с высокой ликвидностью ширина структурного коридора составляет около 3%; для акций с низкой ликвидностью – примерно 10%.

Укажем на одно возможное направление дальнейших исследований. Около 40 лет назад Джеймс Тобин высказал идею о введении налога на покупку-продажу актива. Приводимые в докладе результаты позволяют дать объективную (а не только экспертную) оценку величины налога Тобина в соответствии с поставленными регулятором целями.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОЛИЧЕСТВЕННЫХ ОЦЕНОК НА ОСНОВЕ МЕТОДОВ МНОГОКРИТЕРИАЛЬНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ ДЛЯ СЛАБОСТРУКТУРИРОВАННЫХ СИСТЕМ

DEFINITION OF QUANTITATIVE ESTIMATES ON THE BASIS OF METHODS OF MULTI-CRITERIA OPTIMIZATION FOR SEMISTRUCTURED SYSTEMS

ДЕНЕЖКИНА ИРИНА ЕВГЕНЬЕВНА
канд. техн. наук, доцент, зав. кафедрой «Теория вероятностей и математическая статистика», Финансовый университет, Москва, Россия
e-mail: idenezhkina@fa.ru

Irina E. Denezhkina
Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Head of the Department "Theory of Probability and Mathematical Statistics", Finance University, Moscow, Russia

НАБАТОВА ДАРИЯ СЕРГЕЕВНА
канд. физ.-мат. наук, доцент кафедры «Прикладная математика», Финансовый университет, Москва, Россия
E-mail: DSNabatova@fa.ru

Dariya S. Nabatova
Candidate of Physical and Mathematical Sciences, Associate Professor of the Department "Applied mathematics", Financial University, Moscow Russia
E-mail: DSNabatova@fa.ru

В условиях нестабильной экономической ситуации очень важно учитывать как можно больше факторов, влияющих на экономические показатели. На основе такого учета нужно формировать взвешенные решения. Особая роль в таких условиях отводится государству. Налоговые ставки, тарифы на услуги ЖКХ, общественный транспорт и т.д. – это отрасли, в которых непродуманные решения очень дорого могут обойтись в прямом смысле. Рост тарифов, превышающий рост зарплат и пенсий, приводит к увеличению числа неплательщиков.

Учет множества факторов осложняется тем, что не для всякой модели можно построить строгое математическое описание с

функциональными зависимостями между параметрами и оптимизируемыми показателями. На помощь в таких случаях приходят методы многокритериального анализа для слабоструктурированных систем. На основе оценок экспертов осуществляется сравнительный анализ для каждого из альтернативных решений, которых может быть несколько.

Рассмотрим применение одного из таких методов к проблеме формирования оптимальных тарифов на пригородные пассажирские перевозки. При решении данной задачи необходимо учитывать множество аспектов. Как правило, при формировании тарифных планов на первое место ставится экономическая выгода. Интересы пассажиров в расчет практически не принимаются. Справедливые нарекания пассажиров вызывает отсутствие системы оплаты по правилу: дальше едешь – меньше платишь. Стоимость для каждой зоны пригородного сообщения, независимо от расстояния, остается одинаковой. Поэтому жители дальнего Подмосковья пополняют ряды безбилетников. Для них проще приобрести билет на выход за 130 руб., чем платить за проезд до 11, 12 зоны свыше 200 руб. По некоторым позициям ситуация со временем изменяется в худшую сторону. Так, например, долгое время стоимость «билета выходного дня» приблизительно была равна стоимости трех поездок «туда и обратно». Затем руководство РЖД подняло цены и приравняло стоимость такого билета почти к пяти поездкам. Например, сейчас «билет выходного дня» до 7 зоны стоит 1105 руб., при стоимости разового проезда «туда и обратно» 245 руб. Редко на какой месяц попадает пять выходных. Целесообразность и экономическая обоснованность такого решения никак не приводится для публичного обсуждения. Результатом является увеличение количества безбилетников.

Очевидно, что при формировании тарифных планов было бы полезно предварительно оценивать различные варианты с помощью методов анализа для слабоструктурированных систем [*Набатова Д.С.* Математические и инструментальные методы поддержки принятия решений. – М.: Финансовый университет, 2013. – С. 83–91].

Критерии, по которым нужно оценивать тарифные планы, различны. Это может быть, например, прибыльность, популяр-

ность у пассажиров, социальная ориентированность и т.д. Для таких задач невозможно составить функциональную зависимость для критерия эффективности и параметров. Для слабоструктурированных моделей на первое место выходит субъективный фактор экспертной оценки. В задачах многокритериальной оптимизации с помощью таких методов можно организовать направленный перебор существующих решений, чтобы выбрать либо наилучшее решение, либо расположить их в порядке перспективности.

Рассмотрим метод аналитической иерархии (AHP, Analytic Hierarchy Process) для выбора оптимального варианта проездных абонементов для пригородного железнодорожного транспорта г. Москвы и окрестностей. Будем предполагать, что экономистами РЖД предложено несколько различных вариантов абонементных билетов для оплаты проезда. Это могут быть абонементы на несколько поездок, действующие определенный промежуток времени, на фиксированные даты, позволяющие осуществлять поездки в разных направлениях и т.д.

В общем виде постановка задачи оптимизации, решаемой с помощью данного метода, выглядит следующим образом.

1) задается критерий оптимальности – цель;

2) предлагается несколько различных вариантов d (альтернатив) $A_1, A_2, \ldots, A_s, \ldots, A_d$ для достижения поставленной цели;

3) задается m – число критериев $C_1, C_2, \ldots, C_i, \ldots, C_m$ исследования альтернатив для получения интегральной оценки, на основе которой принимается решение;

4) выбирается лучшая альтернатива.

Метод AHP состоит из реализации следующих этапов для решения поставленной задачи [*Набатова Д.С.* Математические и инструментальные методы поддержки принятия решений. – М.: Финансовый университет, 2013 – С. 83–91]:

1. Структурирование задачи в виде иерархии.
2. Реализация попарных сравнений всех элементов иерархии.
3. Нахождение «весов» (коэффициентов важности) для каждого критерия и альтернативы и проверка согласованности суждений лиц, принимающих решения.
4. Определение наилучшего альтернативного решения.

Процесс принятия решений представляется в виде иерархической структуры: на первом уровне находится цель, на втором уровне – критерии, на третьем уровне – множество альтернатив.

На первом этапе необходимо построить матрицу попарного сравнения критериев. На следующем этапе вычисляются матрицы попарного сравнения альтернатив для каждого критерия. Предпочтение одной альтернативы по сравнению с другой определяется экспертами. Экспертная оценка должна содержать ответ на вопрос о том, какая альтернатива предпочтительна, имеет большее воздействие или более вероятна для данного критерия C_i. Предпочтениям экспертов сопоставляется численная шкала:

- невозможно ответить – 0;
- равная важность критериев (альтернатив) – 1;
- умеренное превосходство – 3;
- существенное превосходство – 5;
- значительное превосходство – 7;
- очень большое превосходство – 9.

Для рассматриваемой задачи множество альтернатив составляют четыре (d = 4) вида абонементных билетов на 10 поездок, каждый из которых в первую очередь характеризуется ценой S_i:

1) с фиксированной датой и минимальной стоимостью поездки S_1 – альтернатива A_1;

2) на 30 дней со стоимостью поездки $S_2 > S_1$ – альтернатива A_2;

3) на 90 дней со стоимостью $S_3 > S_2$ – альтернатива A_3;

4) с возможностью поездки в любом направлении, на 10 дней и стоимостью поездки $S_4 > S_1$ – альтернатива A_4.

Перечень критериев (m = 3):

1) экономическая выгода – C_1;

2) популярность среди пассажиров – C_2;

3) поддержка местных властей – C_3.

Полученная иерархическая структура для решения рассматриваемой задачи приведена на рисунке 1.

Для сравнения критериев и альтернатив используются экспертные оценки. На предварительном этапе эксперты должны оценить значимость или приоритетность каждого критерия по сравнению с остальными критериями.

Например, будем считать, что в качестве самого значимого критерия эксперты поставили поддержку местных властей, так как, согласно законодательству, местные власти компенсируют из бюджета убытки пригородного пассажирского сообщения [Программа структурной реформы железнодорожного транспорта и в целях реализации норм Федерального закона от 06.10.1999 № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации»].

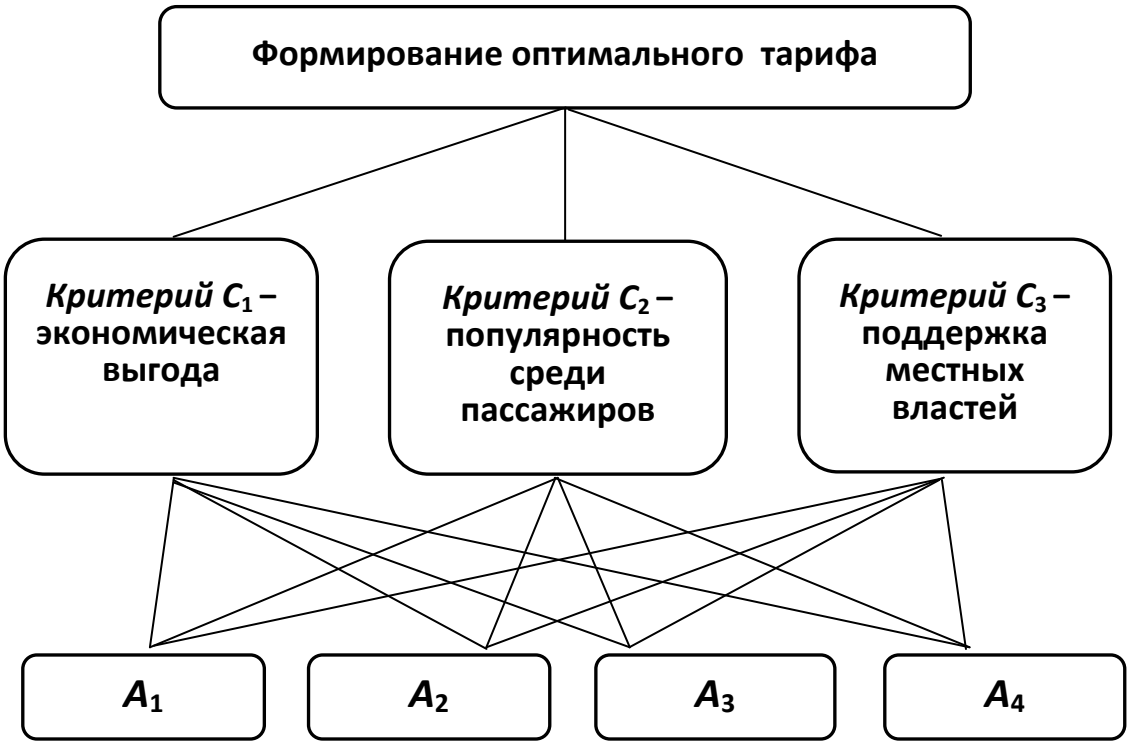

Рисунок 1 – Иерархическая структура для принятия решения

Второй по значимости критерий – стоимость, последний – популярность у пассажиров. Таким образом, у критерия C_3 по сравнению с C_1 – оценка 7 баллов, у критерия C_2 по сравнению с C_1 – оценка 5 баллов.

Таблица сравнения критериев заполняется по следующим правилам: если критерий C_i превосходит критерий C_j, то элемент c_{ij} = {3, 5, 7, 9}; если критерии равнозначны, то c_{ji} = 1. Очевидно, что элемент c_{ji} равен обратному значению $c_{ji} = 1/a_{sr}$. Диагональные элементы c_{ji} равны единице.

Теперь необходимо определить вес каждого из критериев. Для этого необходимо найти среднее геометрическое α_i для каждой i-той строки матрицы. После этого нормируем полученный вектор:

$$\alpha_i = \sqrt[m]{c_{i1}c_{i2}...c_{im}}\ ;\ w_i = \alpha_i \,/\, \sum_{i=1}^{m}\alpha_i\ ;\ \sum_{i=1}^{m}\alpha_i = 1.$$

Результаты экспертных оценок и расчетов приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Сравнение критериев

Критерий	C_1	C_2	C_3	α_i	Вес, w_i
C_1	1	5	0,143	0,894	0,292
C_2	0,2	1	3	0,843	0,275
C_3	7	0,333	1	1,326	0,433

Далее сравним по каждому критерию заданные альтернативы. Результаты сравнения приведены в таблицах 2–4. Элементы таблиц 2–4 сравнения альтернатив по каждому критерию вычисляются аналогично элементам таблицы 1.

По критерию «экономическая выгода» приоритет альтернативы определяется средней ценой одной поездки.

Таблица 2 – Сравнение альтернатив для критерия $C1$ – экономическая выгода

Альтернатива	A_1	A_2	A_3	A_4	λ_i	Вес, v_i
A_1	1	3	7	5	3,201	0,569
A_2	0,333	1	5	3	1,495	0,266
A_3	0,143	0,2	1	3	0,541	0,0962
A_4	0,2	0,333	0,333	1	0,386	0,0686

По критерию «популярность» у пассажиров эксперты оценили как самый популярный абонемент A_4 (7 баллов), следующий по популярности – A_3, затем – A_2, наименее популярный – A_1.

Таблица 3 – Сравнение альтернатив для критерия C_2 – популярность среди пассажиров

Альтернатива	A_1	A_2	A_3	A_4	λ_i	Вес, v_i
A_1	1	3	5	7	3,201	0,588
A_2	0,333	1	0,333	0,2	0,386	0,071
A_3	0,2	3	1	3	1,158	0,213
A_4	0,143	5	0,333	1	0,698	0,128

Местные власти посчитали самым социально ориентированным абонемент A_3, следующий – A_2, далее A_4 и A_1.

Таблица 4 – Сравнение альтернатив для критерия C_3 – поддержка местных властей

Альтернатива	A_1	A_2	A_3	A_4	λ_i	Вес, v_i
A_1	1	0,2	0,143	3	0,541	0,101
A_2	5	1	3	3	2,59	0,483
A_3	7	0,333	1	5	1,848	0,345
A_4	0,333	0,333	0,2	1	0,386	0,072

После того как для каждого критерия составлены таблицы количественного предпочтения альтернатив, – всего три таблицы, нужно найти величину v_{is} нормируемого веса альтернативы A_s по критерию C_i , $i=1,2,3$; $s=1,\ldots,4$. Значения весов v_{is} указываются в последнем столбце каждой из таблиц.

Вычислим интегральный показатель E_s для каждой альтернативы A_s, $s=1,\ldots,4$:

$$E_s=\sum_{i=1}^{3} w_i v_{is},\ s=1,2,3,4.$$

В результате расчета получим

$$E_1=0{,}352;\ \ E_2=0{,}569;\ \ E_3=0{,}403;\ \ E_4=0{,}382.$$

В качестве оптимальной выбирается альтернатива A_k, для которой $E_k=\max\limits_s E_s$. В нашем случае наиболее предпочтительным является абонемент на 30 дней.

Кроме метода аналитической иерархии, в зависимости от особенностей анализируемой проблемы, можно воспользоваться и другими методами многокритериального анализа. Например, такими, как метод ELECTRE, MAUT, SMART. Каждый метод обладает особенностями. В методе ELECTRE, например, можно расширять перечень критериев. В методе MAUT с помощью построения функций полезности предпринимаются попытки структурировать модель. Метод SMART позволяет уменьшить влияние субъективного фактора, связанного с предпочтениями экспертов.

В заключение отметим, что вышеперечисленные методы решения многокритериальных задач позволяют получать количественные оценки в задачах, для которых традиционные методы оптимизации неприемлемы.

ПРОБЛЕМА БЕЗБИЛЕТНИКА: МАРКОВСКИЕ МОДЕЛИ

THE FREE-RIDER PROBLEM: MARKOV CHAIN MODELS

ДЕНЕЖКИНА ИРИНА ЕВГЕНЬЕВНА
канд. техн. наук, доцент, зав. кафедрой «Теория вероятностей и математическая статистика», Финансовый университет, Москва, Россия
e-mail: idenezhkina@fa.ru

Irina E. Denezhkina
Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Head of the Department "Theory of Probability and Mathematical Statistics" Finance University, Moscow, Russia

ПЫРКИНА ОЛЬГА ЕВГЕНЬЕВНА
канд. физ.-мат. наук, доцент, доцент кафедры «Теория вероятностей и математическая статистика», Финансовый университет, Москва, Россия
E-mail: olga.pyrkina@gmail.com

Olga E. Pyrkina
Candidate of Physical and Mathematical Sciences, Associate Professor, Associate Professor of the Department "Theory of Probability and Mathematical Statistics", Financial University, Moscow, Russia
E-mail: olga.pyrkina@gmail.com

В экономической теории хорошо известна проблема, для которой поколения ученых пытаются найти реальное практическое решение, – она носит образное название «***проблема безбилетника»*** (***free rider problem***), или более формально – «***проблема неоплаченного потребления общественных благ (НПОБ)».*** Безбилетником является тот, кто получает возможность использования некоторого блага, не заплатив за это адекватную цену. Коллективный характер потребления общественных благ делает невозможным исключение из доступа к ним безбилетника. Кроме того, потребление общественных благ является в большинстве случаев неконкурентным. Эти факторы ослабляют негативную реакцию общества на явление безбилетничества, делая неэффективным использование внешнего контроля. Поэтому весьма актуальным становится поиск экономических рычагов для ре-

гулирования такого нежелательного для любой экономической системы явления.

1. В современном мире неоплаченное присвоение общественных благ распространено достаточно широко. К проявлениям этого феномена можно отнести как общественно значимые явления (например, уклонение от уплаты налогов или производство фальшивых денег), так и менее существенные для здоровья общества: списывание на экзаменах в вузах (не оплаченный трудом доступ к повышенному социальному статусу, зарплате и т.п.), пиратское копирование кинофильмов и т.д. Во всех этих случаях реализуется один и тот же недобросовестный подход: некоторый обманный прием (фальсифицированная налоговая отчетность, поддельная купюра, шпаргалка и т.п.) открывает «безбилетнику» доступ к благам, на которые он не имеет права [*Юданов А.Ю., Беккер Е.Г.*. Безбилетник или фальшивомонетчик? (Об одном решении неразрешимой проблемы) // Теневая экономика – 2007: научный ежегодник. – М.: РГГУ, 2008].

Тем не менее, согласно высказанной ранее идее авторов, при трансформации общественных интересов в частные знаменитая проблема может иметь решение. Такая трансформация может происходить в ситуации, когда «безбилетник» своей деятельностью затрагивает интересы своего ближайшего окружения. Моделированию обстоятельств, при которых это происходит, и посвящено наше исследование. Интересными объектами для анализа таких специальных случаев могут служить фальшивомонетничество [*Пыркина О.Е., Юданов А.Ю*. Модернизация экономики и проблема противодействия неоплаченному потреблению общественных благ // Экономика и управление в машиностроении. – 2014. – № 2. – Апрель. С. 18–24] или уклонение от уплаты налогов [*Денежкина И.Е., Пыркина О.Е., Юданов А.Ю*. Уклонение от налогов: модель процесса и рецепты подавления // Труды Вольного экономического общества России. – 2014. – Т. 188. – С. 230–239]. В работе рассматриваются две марковских модели: *«задача о фальшивомонетчике»* и *«задача о черной и белой зарплате».*

Качественный анализ «*задачи о фальшивомонетчике*» и моделирование ее с помощью однородной цепи Маркова уже проводились [*Пыркина О.Е., Юданов А.Ю*. Модернизация экономики и про-

блема противодействия неоплаченному потреблению общественных благ // Экономика и управление в машиностроении. – 2014. – № 2. – Апрель. – С. 18–24]. Теперь рассмотрим *«задачу о черной и белой зарплате»* – моделирование влияния ближнего окружения «безбилетника» на примере уклонения предпринимателя от уплаты налогов при формировании системы оплаты труда работников. Название «*задача о черной и белой зарплате*» обусловлено анализом размера налогооблагаемой базы заработной платы (для исчисления налога на доходы физических лиц и единого социального налога).

Для формализации задачи и построения марковской модели можно выделить пять возможных категорий трудоустройства, классифицируя их по типу занятости. Эти «типы занятости » различаются по категории доступа к материальным благам, предоставляемым высокой «белой зарплатой», таким как кредиты, зарубежные поездки, перспектива достойной пенсии и т.д. Они представляют собой множество $S = \{1, 2, 3, 4, 5\}$ состояний системы занятости работника (ниже – «системы»).

1. Состояние «*неформальная занятость*». К этой категории можно отнести людей, живущих за счет подсобного хозяйства, а также работников, не оформленных на работу по действующему трудовому законодательству.

2. Состояние *«работа с черной зарплатой».* Для этой категории работников большая часть зарплаты выплачивается «в конверте», что позволяет работодателю уменьшить налогооблагаемую базу и снизить налог с заработной платы.

3. Состояние *«работа с белой зарплатой»*. Работник получает в качестве заработной платы именно те деньги, которые указаны в отчетных документах предприятия, при этом не происходит снижения налогооблагаемой базы фонда заработной платы.

4. Состояние *«пенсия».* Работник не вовлечен в активную трудовую деятельность и не имеет возможности повлиять на работодателя. Однако размер его пенсии определяется предшествующей пенсии официальной «белой зарплатой»; это состояние можно рассматривать в некотором смысле как отсроченную реакцию на размер официальной зарплаты.

5. Состояние *«доступность кредитов»*. Работник получает возможность получения материальных благ, доступ к которым во многом зависит от размера официальной заработной платы. Кроме того, в большинстве случаев работа с высокой «белой» зарплатой предполагает наличие того или иного социального пакета и т.д.

Использование существующих в настоящий момент формальных норм при получении доступа к материальным благам – оформлению кредита для покупок, получению визы для загранпоездки и пр. – требует в той или иной форме информации об официальной зарплате лишь за последние полгода. Поэтому можно считать, что за полгода система утрачивает «память» о предыдущих состояниях, и вероятности перехода из одного состояния в другое (обозначим их p_{ij}, здесь i – номер исходного состояния; j – номер последующего) не зависят от того, каким было предшествующее состояние системы. Таким образом, процесс перехода из состояния в состояние обладает *марковским свойством*, его можно рассматривать как *марковский случайный процесс* и математическую модель строить, опираясь на известный аппарат конечных цепей Маркова. Вероятности p_{ij} будут, таким образом, вероятностями перехода для цепи Маркова.

Случайный процесс $X(t) \in S$ будет показывать состояние системы в момент времени t. Марковское свойство процесса определяется каноническим образом: если в момент времени s система находится в состоянии i, то вероятность $p_{ij}(s,t)$ того, что в момент времени $t > s$ она будет находиться в состоянии j, не будет зависеть от ее состояния в моменты, предшествующие s. Тогда условная вероятность $\Pr\{X(t) = j | X(s) = i\}$ будет равна переходной вероятности $p_{ij}(s,t)$.

Эти переходные вероятности позволяют сформировать матрицу переходных вероятностей, с помощью которой легко прослеживается эволюция распределения вероятностей состояний цепи от начального распределения $\vec{x}(0) = [x_1(0), x_2(0), x_3(0), x_4(0), x_5(0)]$ до конечного (для любого момента времени $t > 0$) распределения $\vec{x}(t) = [x_1(t), x_2(t), x_3(t), x_4(t), x_5(t)]$.

Вероятности перехода из состояния i в состояние j за n шагов обозначим $p_{ij}(n)$, тогда матрица перехода за n шагов есть $P(n)$. Как известно, для однородных цепей Маркова $P(n) = P^n(1)$. Тогда, очевидно, $\vec{x}(n) = \vec{x}(0)P^n(1)$.

Для дальнейшего построения модели важно отметить следующее. Состояние 5 с условным названием «*доступность кредитов*», представляющее собой состояние возможного доступа к материальным благам, по сути является поглощающим состоянием цепи Маркова. Выход из этого состояния весьма маловероятен; сроки выплат (например, ипотечного кредита) покрывают обычно весь период трудовой деятельности работника.

Кроме того, состояние 4 «*пенсия*» тоже может рассматриваться как поглощающее состояние: достигнув пенсионного возраста и оформив пенсию, работник так и продолжает ее получать; в современном обществе после фактического ухода с работы на пенсию практически никто не возвращается к активной трудовой деятельности, и, соответственно, не может влиять на потенциального работодателя.

Система кредитования для пенсионеров сейчас развита чрезвычайно слабо; размер кредита, который могут оформить пенсионеры, весьма невелик, в частности, пенсионерам практически недоступен ипотечный кредит. Такая услуга некоторыми банками предлагается, но объем использования ее крайне мал, поэтому переход из состояния 4 «*пенсия*» в состояние 5 «*доступность кредитов*» в модели считается невозможным.

В соответствии с пятью состояниями (условными категориями занятости) выделяем возможные переходы из состояния в состояние и строим на их основе приведенный ниже граф (см. рисунок 1). На каждой дуге графа обозначена вероятность p_{ij} изображаемого ею перехода – перемещения работника из одного состояния в другое ($i \to j$) за один временной шаг.

Согласно этому графу запишем матрицу $P(1)$ вероятностей перехода из одного состояния в другое за один временной шаг для пяти введенных выше категорий занятости и возможных переходов между ними:

$$P(1)=\begin{pmatrix} p_{11} & p_{12} & p_{13} & p_{14} & 0 \\ p_{21} & p_{22} & p_{23} & p_{24} & 0 \\ p_{31} & p_{32} & p_{33} & p_{34} & p_{35} \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 1 \end{pmatrix}.$$

Для каждой строки матрицы сумма вероятностей равна 1 для сохранения свойства стохастичности; эта матрица соответствует описанной выше системе с двумя поглощающими состояниями: это суть состояние 4 «*пенсия*» и состояние 5 «*доступность кредитов*».

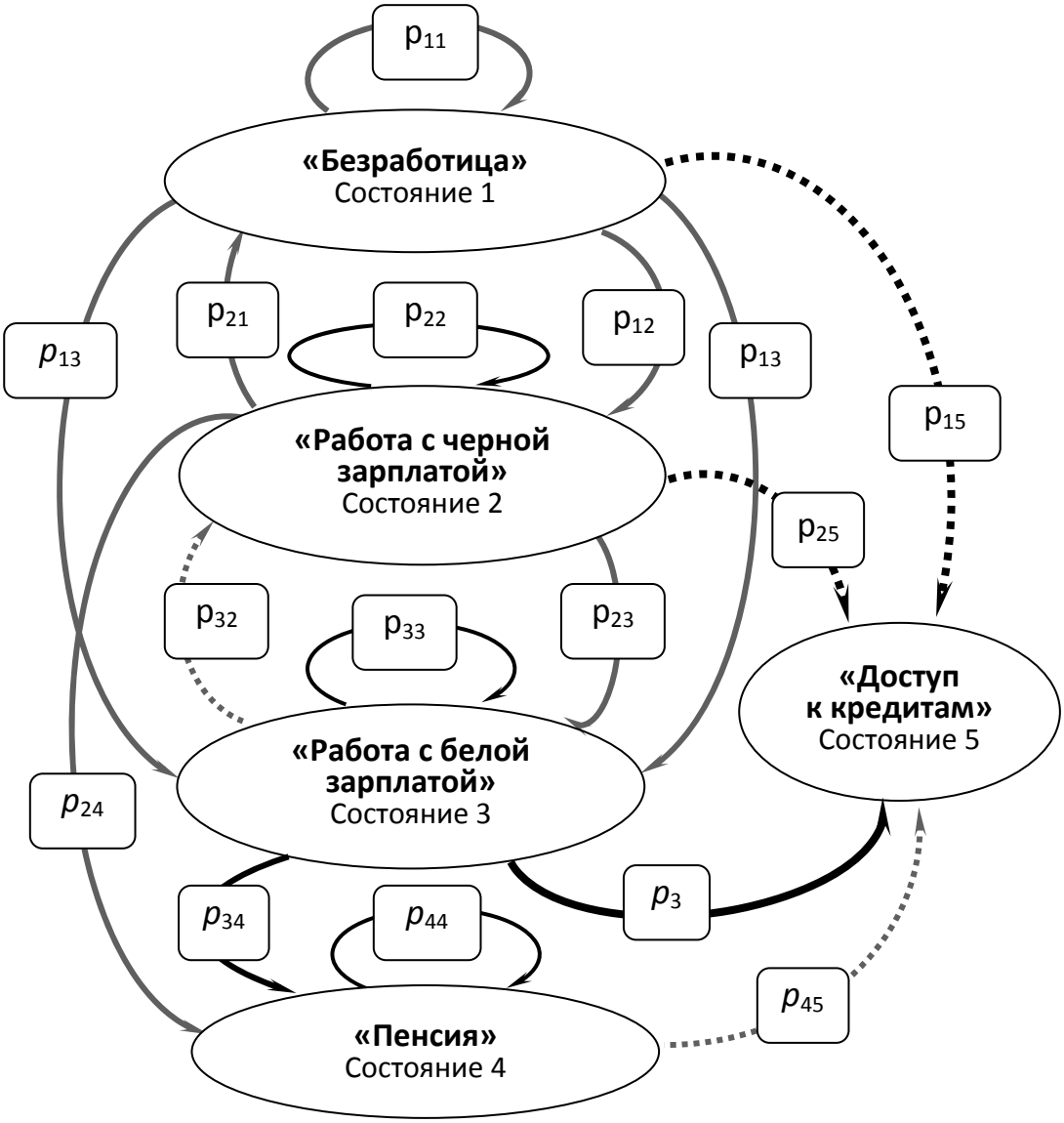

Рисунок 1 – Граф перемещений работников по условным состояниям занятости

В предлагаемой математической модели обратим внимание на вероятность p_{23}, соответствующая переходу из состояния 2 «*работа с черной зарплатой*» в состояние 3 «*работа с белой зарплатой*». Именно этот переход описывает возникновение влияния близкого окружения безбилетника на характер процесса. Близкое окружение безбилетника – вновь принимаемые на работу и уже работающие сотрудники – вынуждают работодателя перевести зарплату из «черной» в «белую» и, таким образом, перестать быть «безбилетником». «Безбилетником» станет быть невыгодно, как только сотрудники начнут требовать такого размера «черной» зарплаты, которая компенсировала бы им все ограничения в возможностях, возникающие вследствие выплаты заплаты «в конверте».

Зададим эту вероятность перехода соотношением $p_{23}=c(1-e^{-\alpha D})$, где α – положительный коэффициент пропорциональности, а D – фактор, определяющий относительную разность между полной официальной «белой» и выплачиваемой официально «по-белому» части «черной» зарплаты.

При превышении величиной D некоторого критического уровня D_{cr} фактор $(1-e^{-\alpha D})$ становится близким к 1, и вероятность перехода становится близкой к значению константы c, значение которой определяется социальной структурой общества. (Очевидно, в любом обществе найдутся люди, которые в силу конкуренции на рынке труда не смогут рассчитывать на работу с высокой «белой» зарплатой и будут соглашаться на любой вариант оплачиваемой работы.) При увеличении вероятности p_{23} должна уменьшиться вероятность p_{22}, поскольку основной резерв для увеличения армии работников с «белой зарплатой» – это именно работники, находящиеся в состоянии 2. Опишем это уменьшение уравнением $p_{22}=ce^{-\alpha D}$. Конечно, как-то будут меняться и другое вероятности в данной строке матрицы, но неизменным остается формальное условие построения цепи Маркова: сумма вероятностей по строке есть 1.

С учетом этого фактора матрица переходных вероятностей принимает вид

$$P(1)=\begin{pmatrix} p_{11} & p_{12} & p_{13} & p_{14} & 0 \\ p_{21} & ce^{-\alpha D} & c(1-e^{-\alpha D}) & p_{24} & 0 \\ p_{31} & p_{32} & p_{33} & p_{34} & p_{35} \\ 0 & 0 & 0 & 1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 1 \end{pmatrix}.$$

с дополнительным условием $p_{21}+ce^{-\alpha D}+c(1-e^{-\alpha D})+p_{24}=1$.

Выберем начальное распределение работников по состояниям равномерным в виде $\vec{x}(0)=\left\{\frac{1}{5},\frac{1}{5},\frac{1}{5},\frac{1}{5},\frac{1}{5}\right\}$ (поскольку статистических данных о подобном распределении работников по категориям нет, формально можно начинать моделирование с любого состояния цепи). В этом распределении доступ к материальным благам имеют лишь люди, получающие официальную «белую зарплату» (и не имеют пенсионеры и работающие «по-черному»).

Далее нас будет интересовать эволюция во времени случайного вектора $\vec{x}(t)=\{x_1(t),x_2(t),x_3(t),x_4(t),x_5(t)\}$. Здесь каждая из вероятностей $x_i(t)$ есть вероятность $P\{X(t)=i\,|\,\vec{x}(0)\}$ того, работник находится в состоянии i в момент времени t, при условии, что в начальный момент $t=0$ она имела распределение $\vec{x}=\vec{x}(0)$. Динамика такого вектора описывается общим уравнением $\vec{x}(t+\Delta t)=\vec{x}(t)P(\Delta t)$. Достижение идеального финального распределения $\vec{x}(t^*)=\left\{0,0,\frac{1}{4},\frac{1}{4},\frac{1}{2}\right\}$ будет означать, что все работники находятся в состоянии «*работа с белой зарплатой*» или «*пенсия*» и все получили доступ к материальным благам (состояние «*доступность кредитов*»).

Получающаяся в динамике этой модели совершенная общественная структура с подавляющим преобладанием среднего класса, исправно платящего налоги и заинтересованного в сохранении социальной стабильности, и обеспеченных пенсионеров, имеющих широкий доступ к материальным благам, получи-

ла у авторов название *«идеальное общество»*. Естественно, возникновение такой общественной структуры возможно лишь при наличии соответствующих социальных факторов, важнейшим из которых являются социальная стабильность и низкий уровень безработицы (или высокий уровень занятости).

Численное моделирование на основе изложенного подхода было проведено при различных значениях параметров c и D, а также различных матрицах переходных вероятностей $P(1)$.

При моделировании принималось, что поглощающее состояние достигнуто, если начальное распределение $X=\left\{\frac{1}{5},\frac{1}{5},\frac{1}{5},\frac{1}{5},\frac{1}{5}\right\}$ перешло в финальное распределение вида $X=\left\{\leq 0{,}01,\leq 0{,}01,\geq 0{,}24,\geq 0{,}24,\geq 0{,}49\right\}$, т.е. более 99% работников находятся в позициях, определяющих состояние *«идеальное общество»*.

Расчеты показывают, что с увеличением разрыва D между полной официальной «белой» зарплатой и выплачиваемой официально «белой частью» «черной зарплаты» система приходит к финальному состоянию $\vec{x}(t^*)=\left\{0,0,\frac{1}{4},\frac{1}{4},\frac{1}{2}\right\}$ «идеальное общество» за все более короткие промежутки времени. Это свидетельствует о корректности и реальности предположения о наличии отрицательной обратной связи, открывающей возможность управления системой с помощью рычагов экономического характера, и подтверждает заключение о возможности «саморегулирования» системы при наличии соответствующих *институциональных* условий.

СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ КОМПЕТЕНЦИЯМИ И ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ

COMPETENCY MANAGEMENT SYSTEMS AND KNOWLEDGE ECONOMY

СЛАВИН БОРИС БОРИСОВИЧ
Научный руководитель факультета прикладной математики и информационных технологий, Финансовый университет, Москва, Россия
E-mail: bbslavin@fa.ru

Boris B. Slavin
Scientific Supervisor of the Faculty of Applied Mathematics and Informational Technologies, Financial University, Moscow, Russia
E-mail: bbslavin@fa.ru

В развитии общества можно выделить четыре технологические эпохи: индустриальную, постиндустриальную, информационную и общество знаний, каждой из которых можно сопоставить уникальную технологию организации труда (сорсинг). Индустриальное общество исторически является первой технологической эпохой, когда процесс создания товара или услуги был поделен на отдельные функции. Можно сказать, что основой индустриализма стала технология инсорсинга, а характерными представителями этой эпохи являются крупные фабрики и заводы.

На смену индустриальной эпохе пришло постиндустриальное общество. Его появление было подготовлено универсализацией отдельных функций, необходимых для создания товара или услуги, которые стало эффективнее развивать вне предприятий, предоставляя их в качестве внешних услуг. Именно поэтому постиндустриальный этап развития экономики сопровождался резким ростом рынка услуг, формированием взаимозависимой бизнес-среды. Основная технология постиндустриального общества – аутсорсинг, а типичные представители этой эпохи – розничная и оптовая торговля, сервисные и транспортные компании.

За постиндустриальной наступила информационная эпоха. Ее особенность – вовлечение в производство услуг самих клиентов путем самообслуживания. Такая метаморфоза становится возможной по мере того, как услуги автоматизируются, а население

получает доступ к этим ресурсам посредством глобальных коммуникаций. К таким уже практически полностью информационным услугам можно отнести банковские услуги, электронные СМИ и книгоиздание, интернет-торговлю, сервисы фотопечати, коммуникации и т.д. Технологию такой эпохи можно назвать краудсорсингом (в широком смысле этого слова), когда бóльшую часть работы по оказанию услуг берет на себя население.

Мы еще только начинаем жить в информационную эпоху, политика еще не адаптировалась к возросшей активности населения за счет использования коммуникаций, а на пороге уже новая эпоха – общество знаний, или СМАРТ-общество. В эту эпоху доля знаний в товарах и услугах существенно возрастает, что меняет законы функционирования экономики. Знания в отличие от товара могут практически бесплатно и сколько угодно раз тиражироваться, сводя на нет возможности расчета себестоимости; а поскольку средством производства выступают сами люди, отчуждение труда тоже становится невозможным.

Перераспределение человеческого капитала в новой экономике. Безусловно, говорить о создании общества знаний как свершившемся факте, даже в развитых странах, пока не приходится. Но структуру новой экономики можно разглядеть в тех тенденциях, которые демонстрируют развитые страны. Воспользуемся статистикой, предоставляемой Бюро экономического анализа (BEA) Министерства экономики (Department of Commerce) Соединенных Штатов Америки (США)[1]. Данная статистика достаточно интересна: во-первых, потому что США являются крупнейшей страной мира и одним из технологических лидеров (хотя и не самым первым), а, во-вторых, своей хорошей аналитической детализацией.

Рассмотрим в качестве показателя востребованности отрасли объем совокупных доходов (compensation of employees) работающих в этой отрасли граждан. Как правило, потребность в новых рабочих местах (спрос со стороны работодателей) приводит вначале к повышению окладов, которое позже корректируется перетоком в отрасль новой рабочей силы. В любом случае рост совокупных доходов работников мотивирует население переходить работать

[1] URL: http://www.bea.gov (дата обращения: 11.10.2014).

именно в эту отрасль, делая ее в данный момент наиболее востребованной. Следовательно, именно изменение показателя совокупного дохода в отрасли наиболее ярко свидетельствует о тенденциях в межотраслевой миграции населения.

На рисунках 1, 2 представлены графики распределения совокупного дохода по отраслям с 1998 по 2012 год в относительных единицах – так, чтобы в каждый год общая сумма долей всех отраслей равнялась 100%. На рисунке 1 видно, что производство товаров и сельское хозяйство существенно снизили свою долю в экономику – за 15 лет почти на 40% от своего начального значения.

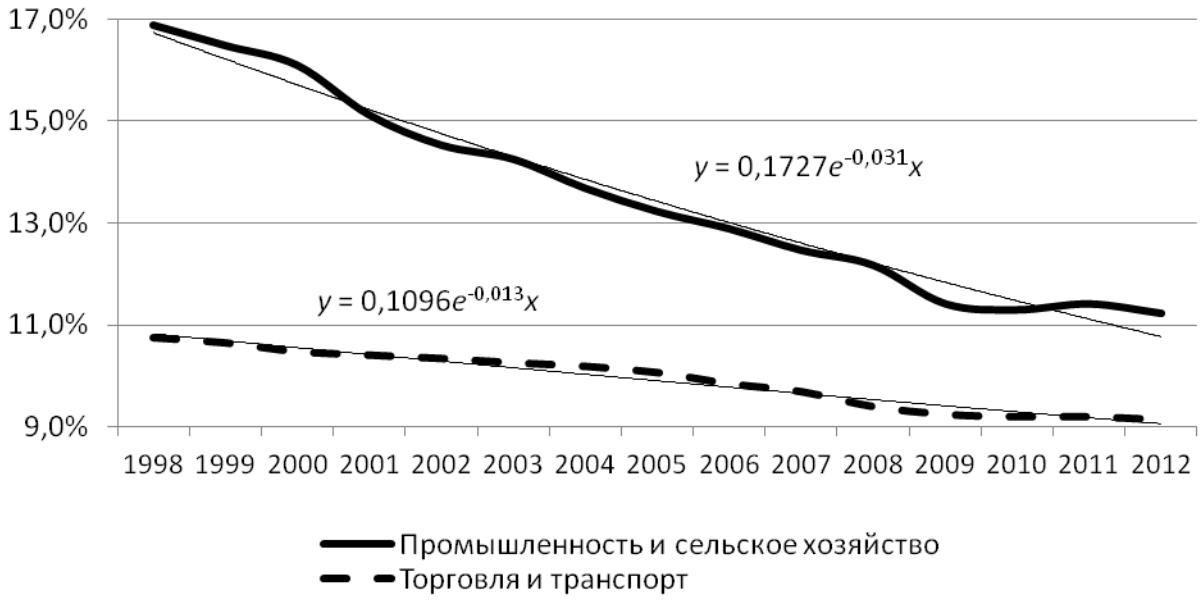

Рисунок 1 – График распределения совокупного дохода (промышленность, сельское хозяйство, торговля и транспорт)

Падение доли оплаты труда в отраслях, связанных с производством товаров и сельским хозяйством, сопряжено как с выводом части тяжелого и неэффективного производства за границу, так и с ростом производительности труда в этих секторах экономики, которые приводят к высвобождению человеческих ресурсов. Снижение рутинного труда за счет механизации и автоматизации является основным фактором разворота экономики к экономике знаний. Спад отмечается также и в торговле, складской и транспортной деятельности. Здесь уже вряд ли можно говорить о выводе производства за границу, скорее всего, это прямое следствие автоматизации и повышения эффективности управления в этих отраслях.

В отличие от промышленности, сельского хозяйства и торговли, есть отрасли, которые очень сильно растут. К таким отраслям относятся здравоохранение и социальное обеспечение, наука и образование, графики которых показаны на рисунке 2.

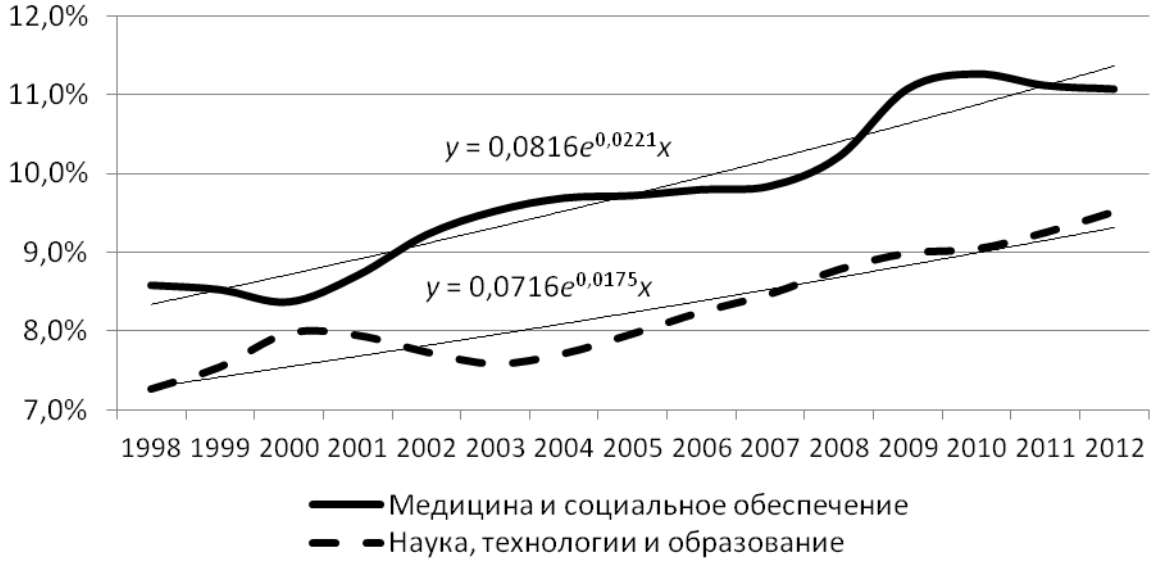

Рисунок 2 – График распределения совокупного дохода (медицина, социальное обеспечение, наука, технологии и образование)

Все эти отрасли выросли на 25% (социальное обеспечение и здравоохранение чуть больше, а наука и здравоохранение несколько меньше). Более того, доля образования за 15 лет выросла более чем на 40%. Отрасли, которые сокращают свою долю в использовании человеческого ресурса, будут становиться все более и более капитало- и наукоемкими, аккумулируя знания предыдущих поколений. По всей видимости, все они в перспективе станут одной отраслью высокотехнологичного бизнеса. Не будет преувеличением сказать, что экономика знаний будет состоять из пяти отраслей: *образование* – формирование интеллектуальных способностей человека и передача знаний; *рекреация* – обеспечение здоровья и отдыха; *наука* – производство новых знаний; *высокотехнологичный бизнес* – практическое использование научных достижений в деятельности человека; *управление обществом* – поддержка перечисленных выше отраслей. Если продемонстрированный за 15 лет тренд не изменится, можно увидеть распределение долей отраслей экономики в будущем. На рисунке 3 изображены такие аппроксимации.

Рисунок 3 – График распределения долей отраслей экономики в будущем

Можно сказать, что уже к 2020 г. общий объем вознаграждений специалистов, работающих в отраслях, связанных с наукой, технологией и ИТ-разработкой превысит объем вознаграждений в отраслях сельского хозяйства и производства. А к 2040 г. общие выплаты рабочим и крестьянам и вовсе сравняются с выплатами педагогам. Конечно, приведенные прогнозы очень условны. Например, стремительный рост в области социального обеспечения в США в рассчитанный выше период вполне может носить конъюнктурный характер и не может быть экстраполирован на десятилетия. Однако общий вывод о том, что доли науки, образования и социального обеспечения в условиях перехода к обществу знаний растут, становясь существенными структурными элементами экономики, верен.

Системы управления компетенциями. Поскольку знания представляют собой ресурс, бизнес пытается извлечь из них максимум дохода. В индустриальную и постиндустриальную эпохи получение сверхприбыли от технологий достигалось щедрым финансированием исследовательских лабораторий и защитой авторских прав на изобретения. В эпоху знаний обычное финансирование исследований перестает обеспечивать конкурентоспособность: потребитель ждет непрерывных совершенствова-

ний товаров и услуг, мгновенной реакции на свои запросы, что уже не укладывается в рамки обычных НИОКРов. Необходимо создавать среду для производства и внедрения знания. Можно сказать, что схема «Деньги – Товар – Деньги» меняется на схему «Деньги – Знание – Деньги» (см. рисунок 4), где первая пара равнозначна научным исследованиям, а вторая пара – инновационной деятельности.

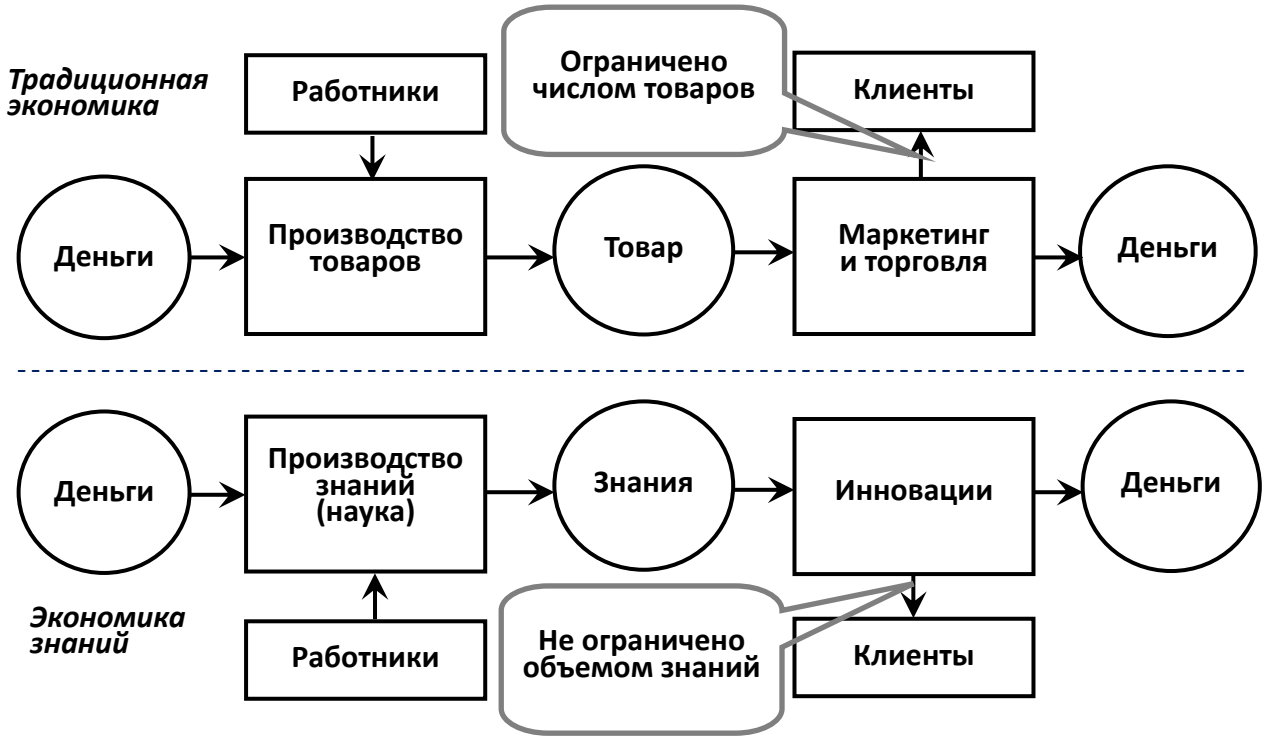

Рисунок 4 – «Эволюция» схемы «Товар – Деньги – Товар»

Если в традиционной экономике основными системами управления были системы управления и планирования ресурсов (ERP – enterprise resource planning), то в условиях экономики знаний основными системами становятся системы управления компетенциями. Понятие «управление компетенциями» начали использовать в литературе недавно – лишь с начала этого века. Так, Марк Хомер в своей статье «Управление навыками и компетенциями», вышедшей в 2001 г., писал: «Управление компетенциями в настоящее время признается в качестве ключевого процесса, который связывает учебные планы сотрудников и подразделений с бизнес-целями организации» [*Homer M.* Industrial and Commercial Training. – 2001. – Vol. 33. – № 2. – P. 59]. До введения понятия «управление компетенциями» использовалось понятие

«обучение на базе компетентностного подхода» (Competency-based education), которое ввел Вильям Спади еще в конце 1970-х гг. [*William G. Spady.* The Concept and Implications of Competency-Based education // Education Leadership. – 1978. – October. – С. 16–22], по аналогии с термином “Outcome based education” (образование, основанное на результате).

Одним из первых, кто дал развернутую характеристику управления компетенциями, был Джеффри Дарнтон. Дарнтон определил основные компоненты понятия управления компетенциями: «выражение целей и стратегии предприятия с точки зрения компетенций их сотрудников; определение условий, в которых проявляются компетенции; построение и поддержка словаря компетенций; создание перечня необходимых компетенций; оценка компетентности отдельных лиц и групп; выявление разрыва между необходимыми и имеющимися компетенциями; определение необходимого повышения квалификации; определение содержания для развития компетенции; планирование развития компетентности; формирование программы развития компетенций; контроль уровня компетентности (и потребностей к изменению»[1].

Управление компетенциями по своей сути является управлением на основе компетентностного подхода и обозначается в англоязычной литературе, как CBM (Competency-based management). Однако в области изучения информационных систем управления большее распространение получил именно термин «управление компетенциями», который обычно используется для обозначения соответствующих систем управления – Competency Management System (CMS). Данное звучание термина позволяет поставить CMS в один ряд с такими терминами, как «системы управления знаниями» (Knowledge Management Systems) и «системы управления ресурсами» (Resources Management Systems), и описать развитие систем управления от управления ресурсами через управление знаниями к управлению компетенциями.

Фактически системы управления знаниями подразумевают одновременное внедрение процессов управления людьми, и как

---

[1] URL: http://www.researchgate.net/publication/242073567_Modelling_Requirements_and_Architecting_Large-Scale_On-Line_Competence_Based_Learning_Systems (дата обращения: 11.11.2014).

носителями, и как пользователями знаний. Однако такие процессы невозможно внедрить принудительным методом по аналогии с внедрением систем управления ресурсами. Неслучайно современные теории систем управления знаниями предусматривают необходимость формирования доверительной среды, без которой обмен знаниями не происходит эффективно. Кстати, глобальным примером такой доверительной системы является научная среда, предполагающая свободный обмен новыми идеями. «В 1665 году Королевское общество, одна из первых и, несомненно, наиболее влиятельных организаций, созданная в целях развития науки, опубликовала первый номер журнала “Философские труды”. Это событие стало ключевым в истории науки, поскольку журнал провозглашал идею свободного и широкого распространения новых и перспективных идей», – писал Джеймс Шуровьески [*Шуровьески Д.* Мудрость толпы. – М.: Вильямс, 2007], иллюстрируя невозможность ограничения доступа к знаниям.

Исследование Тома Аллена [*Cross R., Parker R., Prusak L., Borgatti S.P.* Knowing what we know: Supporting knowledge creation and sharing in social networks // Organizational Dynamics. – 2001. – № 30(2). – P. 100–120] из Массачусетского технологического института (MIT) показало, что инженеры и ученые в пять раз чаще обращаются к человеку за информацией, чем к базе данных или к картотеке, что также свидетельствует о важности человеческого фактора в системах управления знаниями. Какими бы «продвинутыми» системы управления знаниями не были, невозможно перенести всю информацию от сотрудников в информационную систему. Более того, в компаниях, которые существенно используют инновации в своей работе, это вообще сделать невозможно. Системы управления знаниями в эпоху инноваций из систем хранения документов все больше превращаются в системы управления компетенциями людей, поскольку именно способность людей использовать знания и является основным ресурсом предприятия.

Изучение систем управления компетенциями сейчас представляет собой достаточно широкое научное направление, в рамках которого изучаются возможности повышения компетентности человека на различных уровнях – от стратегических до организационных и индивидуальных компетенций [Handbook of

Competency and Motivation / Eds.: A.J. Elliot, C.S. Dweck. – New York, USA: Guilford. 2005; From Knowledge Management to strategic Competency: Measuring Technological, Market and Organizational Innovation / Ed.: J. Tidd. – London, UK: World Scientific, 2006]. Все это требует от современных организаций переноса фокуса в управлении человеческими ресурсами на управление текущими и будущими компетенциями для создания стратегического конкурентного преимущества. Особую важность в связи с этим приобретает вопрос, в какие конкретные компетенции своих сотрудников организация должна инвестировать для увеличения ценности оказываемых ею услуг, причем однозначного ответа на этот вопрос управленческая наука пока не дает.

Сообщества практиков как инструмент управления компетенциями. Социальные технологии все больше и больше проникают в область корпоративных информационных систем. Не являются исключением и системы управления знаниями и компетенциями. Так же как автоматизированные системы управления ресурсами призваны процесс использования ресурсов сделать полностью автономным, так и системы управления компетенциями должны стать самостоятельными. Это возможно только при использовании социальных технологий, позволяющих людям самоорганизоваться. В этом русле, например, лежит инициатива Европейского союза педагогов [*Sultan N.* Knowledge management in the age of cloud computing and Web 2.0: Experiencing the power of disruptive innovations // International Journal of Information Management. – 2013. – № 33. – С. 160–165] (с софинансированием со стороны Европейской комиссии) по созданию бесплатного Web-ресурса для коллективной работы сообщества практиков (Communities of Practice – CoP) – eLogbook. Растущая популярность CoP как технологии начинает привлекать к себе внимание многих аналитиков. Так, О'Делл и Хьюберт [*O'Dell C., Hubert C.* The new edge in knowledge: How knowledge management is changing the way we do business. – New Jersey: Wiley, 2011] утверждают, что CoP – «убийца» КМ. CoP все больше привлекает к себе бизнес, среди лидеров такие компании, как ConocoPhillips, Fluor и Schlumberger. Можно говорить о наступлении новой эпохи знаний, в которой системы управления знаниями будут основаны на облачных вычислениях и технологиях социальных коммуникаций.

Социальные сети, являющиеся одной из платформ для краудсорсинга, дают удобный инструмент для исследования взаимоотношения людей с точки зрения социометрии. Для этого необходимо ввести метрику социальной сети, обозначив основные взаимоотношения участников и определив количественные характеристики (меру) этих отношений. В частности, в книге «Социальные сети: модели информационного влияния, управления и противоборства» вводятся отношения между агентами (пользователями сети) нескольких типов: мнение, репутация и доверие. Используя различные модели, «описывающие соответственно динамику мнений агентов в зависимости от репутации и динамику репутации в зависимости от динамики мнений, можно ставить и решать задачу управления – воздействия на агентов социальной сети в целях формирования требуемых мнений» [*Губанов Д., Новиков Д., Чхартишвили А.* Социальные сети: модели информационного влияния, управления и противоборства. – М.: Физматлит, 2010]. Однако не стоит забывать, что социометрия является не более чем числовой моделью и вряд ли сможет стать инструментом управления. Управлять в информационных системах может только человек: это связано с социальной природой информации.

Впрочем, технология краудсорсинга имеет существенные недостатки. Бесплатные, пусть и многочисленные ресурсы сетевых сообществ в силу усреднения компетенций всех своих членов обладают низким уровнем профессионализма и страдают необязательностью, что не позволяет использовать их в качестве серьезного инструмента экономики и политики. Это демонстрируют и ситуации, когда государственные ведомства для формирования информационной прозрачности выносят свою деятельность на суд общественности через Интернет, вызывая поток прямо противоположных советов и суждений. Использование краудсорсинга для экспертизы еще имеет смысл, когда дело касается примитивных действий, например – закупок. Экспертиза же сложных проектов через социальные (досуговые) сети абсолютно неэффективна.

Альтернативой краудсорсингу как раз и выступают организованные сетевые сообщества, объединяющие профессионалов. Серьезная экспертиза должна осуществляться специалистами, причем не горсткой отобранных и лояльных экспертов, а членами глобального профессионального сетевого сообщества, с учетом их компетенций и с правилами объективного (аукционного) отбора

экспертов. Первые прототипы таких сообществ хоть и возникают уже сегодня, но еще не стали востребованными бизнесом и государством. Технология организации экспертных сетевых сообществ радикально отличается от функциональности социальных сетей, занимая промежуточное место между технологиями краудсорсинга и технологиями поддержки корпоративных информационных систем. В отличие от социальных, экспертные сети:

• формируют свою иерархию на основе рейтингования достижений в области научной, методической и практической (в том числе и управленческой) деятельности пользователей методом коллегиальной оценки;

• предоставляют электронные инструменты для исследовательской и практической работы (электронные библиотеки и информационные базы данных, шаблоны документов для публикаций, средства поддержки версионности в коллективной работе и др.);

• дают членам профессиональных сообществ возможность участия в оплачиваемых экспертизах, подготовке методических и учебных материалов, реализации глобальных проектов, образовании и т.д.

Организацию экспертных сообществ [*Славин Б.* Современные экспертные сети // Открытые системы. – 2014. – № 7] с инструментами коллективной самоорганизации можно считать формированием коллективного разума в условиях новых коммуникационных возможностей. Такие сетевые сообщества практиков станут своего рода провайдером «облачных услуг» в предоставлении знаний и экспертиз предприятиям и государству, своего рода Knowledge as a Service (KaaS). «Практические сообщества, по сути, и осуществляют сегодня управление явным и неявным знанием... А технологии, системы и структуры накопления и доступа к информации, такие как внутрикорпоративные сети, порталы и программные продукты совместной работы, обеспечивают инструментальную поддержку управления знаниями» [*Дубова Н.* Социальная сеть знаний // Открытые системы. – 2005. – № 12]. Информационное общество создает основу общества знаний, или общества Разума, а новые коммуникационные возможности позволяют людям организоваться в сетевые экспертные сообщества по разным направлениям. Предприятия и государства смогут использовать не только потенциал «толпы» (crowd), но и потенциал организованных профессиональных групп.

Сообщество практиков в отличие от обычных сетевых социальных сообществ должно удовлетворять принципам доверия, что возможно сделать только на основе полной открытости информации (включая информацию о рецензентах) и конструктивности рецензий. Обычно такое доверие достигается внутри рабочего коллектива, преследующего общую цель. В случае использования CoP для управления компетенциями такой общей целью является повышение компетентности всех участников сообщества. Сетевые технологии, которые позволяют сформировать команду единомышленников, называются технологиями коллективного интеллекта [Рождение коллективного разума: сборник; под ред. Б.Б. Славина. – М.: Ленанд, 2013].

В силу того, что технологии коллективного интеллекта предполагают конструктивную оценку (советы участников друг другу), система управления компетенциями, построенная на технологии CoP, позволяет не только измерять компетенции (как внешняя экспертная система), но и обучать участников сети, а следовательно, повышать их компетенции. Фактически такие системы – автономные самоуправляющие системы: практики (эксперты, ученые, преподаватели) помогают другу повысить свои компетенции.

Управление ресурсами невозможно без их измерения. Это непреложная истина, однако она плохо работает в отношении систем управления знаниями. Знания представляют собой информацию, которая востребована для реализации своей деятельности большим числом людей и в течение длительного времени. Таким образом, ценность знания может сильно возрастать или падать в зависимости от своей востребованности, что не позволяет ввести количественную шкалу для его оценки. Невозможность адекватного измерения знаний является еще одним подтверждением того, что системы управления знаниями должны включать в себя управление компетенциями людей.

Поскольку компетенции являются способностями людей оперировать знаниями, причем доказанными способностями, то и измерять надо способности человека, проявляемые в реальной работе. Для специалистов в той или иной области такой реальной работой должно быть исполнение их профессиональных функций. Используя CoP в качестве инструмента управления компетенциями, необходимо измерять именно ту деятельность преподавателей, которая как раз и подтверждает их компетентность.

ОПТИМАЛЬНАЯ СТРУКТУРА КОСВЕННЫХ НАЛОГОВ ДЛЯ БЕНТАМОВСКОЙ ФУНКЦИИ БЛАГОСОСТОЯНИЯ

OPTIMAL STRUCTURE OF INDIRECT TAXES FOR BENTHAM WELFARE FUNCTION

ФЕКЛИН ВАДИМ ГЕННАДЬЕВИЧ
канд. физ.-мат. наук, доцент, зав. кафедрой «Математика-2», Финансовый университет, Москва, Россия
E-mail: vg-feklin@yandex.ru

Vadim G. Feklin
Candidate of Physical and Mathematical Sciences, Associate Professor, Head of the Department "Mathematics-2", Financial University, Moscow, Russia
E-mail: vg-feklin@yandex.ru

Одной из проблем теории оптимального налогообложения является выбор налоговой структуры при взимании косвенных налогов. Основой теории оптимального налогообложения по праву можно назвать работу Ф. Рамсея "A contribution to the theory of taxation" [*Ramsey F.P.* A contribution to the theory of taxation // Economic Journal. – 1927. – Vol. 37. – № 145. – P. 47–61]. В ней был предложен подход для определения налоговых ставок, развитый в дальнейшем П. Самуэльсеном [*Samuelson P.A.* Theory of Optimal Taxation // Journal of Public Economics. – 1986. – Vol. 30. – P. 137–143], П. Даймондом [*Diamond P.* A many-person Ramsey tax rule // Journal of Public Economics. – 1975. – Vol. 4. – P. 335–342; *Diamond P.* Optimal income taxation: an example with a U-shaped pattern of optimal marginal tax rates // American Economic Review. – 1998. – Vol. 88. – № 1. – P. 83–95] и Д. Стиглицом [*Аткинсон Э., Стиглиц Д.* Лекции по экономической теории государственного сектора. – М.: Аспект-Пресс, 1995].

В упомянутой работе П. Самуэльсена рассматривается случай, когда поведение всех потребителей описывается единой функцией полезности и доказывается, что оптимальная налоговая структура обладает следующим свойством: малое изменение акцизов на товары ведет к пропорциональному движению вдоль

кривой компенсированного спроса. Этот фундаментальный результат получил название «правило Рамсея».

Оптимальная налоговая структура в случае, когда на рынке присутствуют несколько различных потребителей, зависит от выбора функции общественного благосостояния.

В данной работе будем считать, что функция общественного благосостояния W имеет бентамовский вид, т.е.

$$W = \sum_{i=1}^{n} a_i U_i ,$$

где U_i – функция полезности i-го потребителя; a_i – некоторые неотрицательные константы, которые будем называть индивидуальными весовыми коэффициентами. Выбор этих коэффициентов зависит от целей, которые ставит перед собой правительство.

В дальнейшем будем предполагать, что выполняются следующие условия:

1. Ставки акциза для всех потребителей одинаковы.
2. Цены производителей на все товары фиксированы.
3. Единственным источником доходов потребителей является их заработная плата, которая полностью идет на приобретение товаров.
4. Поведение каждого из потребителей описывается индивидуальными функциями полезности.
5. Каждый потребитель, приобретая товары, стремится максимизировать свою функцию полезности.
6. Правительство максимизирует функцию общественного благосостояния при условии получения определенного правительственного дохода.

Будем считать, что на рынке имеются m различных потребителей, которые, руководствуясь своими предпочтениями, приобретают некоторое количество товаров из n предлагаемых им товаров.

Пусть $U_k(x_k)$ – функция полезности k-го потребителя, где $x_k = (x_{1k}, x_{2k}, \ldots, x_{nk})$ – приобретаемый данным потребителем набор товаров.

Предположим, что на i-й товар вводится акциз по ставке t_i, которая равна разности между рыночной ценой этого товара p_i и ценой производителя q_i, т.е. $t_i = p_i - q_i$.

Рассмотрим, как оптимальная налоговая структура $t = (t_1, \ldots, t_n)$ зависит от выбора индивидуальных весовых коэффициентов функции благосостояния.

Количество товаров, приобретаемых каждым потребителем, зависит от цен $p = (p_1, \ldots, p_n)$ на эти товары и может быть найдено путем решения следующей задачи:

$$\begin{cases} U_k(x_k) \to \max; \\ \sum_{i=1}^{n} p_i x_{ik} = w_k l_k; \\ x_{ik} \geq 0,\ i = 1, \ldots, n, \end{cases} \tag{1}$$

где w_k – ставка заработной платы k-го потребителя, а l_k – объем его рабочего времени.

Доход правительства от взимания акцизов T определяется по формуле

$$T = \sum_{i=1}^{n} \sum_{k=1}^{m} t_i x_{ik}(p),$$

где $x_{ik}(p)$ – количество товара i, которое приобретет k-й потребитель при заданных ценах p.

Поскольку цены производителей $q = (q_1, \ldots, q_n)$ фиксированы, то рыночные цены и, следовательно, спрос потребителя и структура цен определяются ставками акциза.

Учитывая поведение потребителей, правительство стремится выбрать такую налоговую структуру $t = (t_1, \ldots, t_n)$, при которой достигается максимум функции благосостояния при обеспечении определенного правительственного дохода.

$$\begin{cases} W(p) = \sum_{k=1}^{m} a_k U_k\left(x_k(p)\right) \to \max; \\ \sum_{i=1}^{n} \sum_{k=1}^{m} (p_i - q_i) x_{ik}(p) = T, \end{cases} \tag{2}$$

где $x_k(p)$ – функция спроса k-го потребителя.

Функция Лагранжа задачи (2) имеет вид

$$L(p,\mu)=\sum_{k=1}^{m}a_kU_k\left(x_k(p)\right)+\mu\left(\sum_{i=1}^{n}\sum_{k=1}^{m}(p_i-q_i)x_{ik}(p)-T\right),$$

а оптимальная структура цен удовлетворяет следующей системе уравнений

$$\begin{cases}\sum_{k=1}^{m}a_k\left(\sum_{i=1}^{n}\frac{\partial U_k}{\partial x_{ik}}\frac{\partial x_{ik}}{\partial p_j}+\frac{\partial U_k}{\partial l_k}\frac{\partial l_k}{\partial p_j}\right)+\mu\sum_{k=1}^{m}\sum_{i=1}^{n}\left(t_i\frac{\partial x_{ik}}{\partial p_j}-x_{jk}\right)=0;\\ j=1,\dots,n;\\ \sum_{i=1}^{n}\sum_{k=1}^{m}t_ix_{ik}(p)=T.\end{cases}\qquad(3)$$

При этом для функций спроса $x_k(p)$ выполняются равенства

$$\begin{cases}\frac{\partial U_k}{\partial x_{ik}}=\lambda_kp_i,\quad i=1,\dots,n;\\ \frac{\partial U_k}{\partial l_k}=-\lambda_kw_k;\end{cases}\qquad(4)$$

где λ_k – предельная полезность денег k-го потребителя.

Подставив выражения (4) в систему (3), получим

$$\begin{cases}\sum_{k=1}^{m}a_k\lambda_k\left(\sum_{i=1}^{n}p_i\frac{\partial x_{ik}}{\partial p_j}-w_k\frac{\partial l_k}{\partial p_j}\right)+\mu\sum_{k=1}^{m}\sum_{i=1}^{n}\left(t_i\frac{\partial x_{ik}}{\partial p_j}-x_{jk}\right)=0,\\ j=1,\dots,n;\\ \sum_{i=1}^{n}\sum_{k=1}^{m}t_ix_{ik}(p)=T.\end{cases}\qquad(5)$$

Дифференцируя бюджетное ограничение задачи (1), для всех $j=1,\dots,n$ и для всех $k=1,\dots,m$ получим

$$\sum_{i=1}^{n}p_i\frac{\partial x_{ik}}{\partial p_j}-w_k\frac{\partial l_k}{\partial p_j}+x_{jk}=0.\qquad(6)$$

С учетом равенства (6) из системы (5) для всех $j=1,\dots,n$ получим

$$-\sum_{k=1}^{m} a_k \lambda_k x_{jk} + \mu \sum_{k=1}^{m} \sum_{i=1}^{n} \left(t_i \frac{\partial x_{ik}}{\partial p_j} - x_{jk} \right) = 0,$$

и, следовательно,

$$\sum_{k=1}^{m} \sum_{i=1}^{n} t_i \frac{\partial x_{ik}}{\partial p_j} = \sum_{k=1}^{m} \frac{a_k \lambda_k + \mu n}{\mu} x_{jk} . \qquad (7)$$

Пусть $\nu_k = \dfrac{a_k \lambda_k + \mu n}{\mu}$, тогда равенство (7) перепишется в виде

$$\sum_{k=1}^{m} \sum_{i=1}^{n} t_i \frac{\partial x_{ik}}{\partial p_j} = \sum_{k=1}^{m} \nu_k x_{jk} . \qquad (7)$$

Введем обозначения

$$\nu_{\max} = \max_k \nu_k ;\ \nu_{\min} = \min_k \nu_k ;\ \Delta_k \nu = \nu_{\max} - \nu_k ;\ \delta_k \nu = \nu_k - \nu_{\min}$$

и перепишем равенство (7)

$$\sum_{k=1}^{m} \sum_{i=1}^{n} t_i \frac{\partial x_{ik}}{\partial p_j} = \nu_{\max} x^{(j)} - \sum_{k=1}^{m} \Delta_k \nu\, x_{jk}$$

и

$$\sum_{k=1}^{m} \sum_{i=1}^{n} t_i \frac{\partial x_{ik}}{\partial p_j} = \nu_{\min} x^{(j)} + \sum_{k=1}^{m} \delta_k \nu\, x_{jk} ,$$

где $x^{(j)} = \sum_{k=1}^{m} x_{jk}$ – количество *j*-го товара, приобретаемого всеми потребителями.

Поскольку $\Delta_k \nu \geq 0$ и $\delta_k \nu \leq 0$, то верна следующая теорема, дающая оценку изменения величины налога при изменениях спроса на *j*-й товар при бесконечно малых изменениях ставок акциза.

Теорема 1. *Оптимальная налоговая структура* $t = (t_1, \ldots, t_n)$, *являясь решением задачи (2), удовлетворяет неравенству*

$$\nu_{\min} x^{(j)} \leq \sum_{k=1}^{m} \sum_{i=1}^{n} t_i \frac{\partial x_{ik}}{\partial p_j} \leq \nu_{\max} x^{(j)} .$$

Следствие. *Если индивидуальные весовые коэффициенты* a_k *пропорциональны соответствующим предельным полезностям*

денег λ_k, то бесконечно малое изменение акциза на некоторый товар ведет к изменению величины налогов, которое будет пропорционально спросу на этот товар, а оптимальная налоговая структура удовлетворяет равенству

$$\sum_{k=1}^{m}\sum_{i=1}^{n} t_i \frac{\partial x_{ik}}{\partial p_j} = \nu x^{(j)},$$

где $\nu = \nu_k$ *для всех* $k = 1, \ldots, m$.

Заметим, что индивидуальные функции спроса удовлетворяют уравнению Слуцкого

$$\frac{\partial x_{ik}}{\partial p_j} = (s_k)_{ij} - x_{jk}\frac{\partial x_{ik}}{\partial I_k}, \tag{8}$$

где I_k – доход k-го потребителя; $(s_k)_{ij}$ – элемент матрицы Слуцкого k-го потребителя.

Предположим, что для всех потребителей каждый товар в определенном смысле одинаково ценен, а именно, что для каждого потребителя эластичности спроса по доходу по всем товарам равны, т.е.

$$\frac{\partial x_{ik}}{\partial I_k}\frac{I_k}{x_{ik}} = \frac{\partial x_{jk}}{\partial I_k}\frac{I_k}{x_{jk}}.$$

Тогда из условия симметричности матрицы Слуцкого и уравнения (8) следует, что

$$\frac{\partial x_{ik}}{\partial p_j} = \frac{\partial x_{jk}}{\partial p_i},$$

и, следовательно, равенство (7) перепишется в виде

$$\sum_{k=1}^{m}\sum_{i=1}^{n} t_i \frac{\partial x_{jk}}{\partial p_j} = \sum_{k=1}^{m} \nu_k x_{jk}. \tag{9}$$

Равенство (9) позволяет оценить влияние изменения акцизов на изменение спроса, в частности, верны следующие теорема и следствие.

Теорема 2. *Если для каждого потребителя эластичности спроса по доходу по всем товарам равны, то оптимальная налоговая структура удовлетворяет неравенству*

$$\nu_{\min} x^{(j)} \le \sum_{k=1}^{m} \sum_{i=1}^{n} t_i \frac{\partial x_{jk}}{\partial p_j} \le \nu_{\max} x^{(j)}.$$

Следствие. *Если для каждого потребителя эластичности спроса по доходу по всем товарам равны, а индивидуальные весовые коэффициенты a_k пропорциональны соответствующим предельным полезностям денег λ_k, изменение налогов на товары ведет к равномерному и пропорциональному изменению спроса на эти товары, а оптимальная налоговая структура удовлетворяет равенству*

$$\sum_{k=1}^{m} \sum_{i=1}^{n} t_i \frac{\partial x_{jk}}{\partial p_j} = \nu x^{(j)}.$$

Предположим теперь, что рассматриваемые товары являются в некотором смысле независимыми. Пусть спрос на каждый из товаров для всех потребителей не зависит от цен и, следовательно, от ставок акциза на другие товары. В этом случае $\frac{\partial x_{ik}}{\partial p_j} = 0$ для всех k при $i \ne j$, из формулы (7) получим

$$t_j \sum_{k=1}^{m} \frac{\partial x_{jk}}{\partial p_j} = \sum_{k=1}^{m} \nu_k x_{jk},$$

откуда

$$\frac{t_j}{p_j} \sum_{k=1}^{m} \frac{\partial x_{jk}}{\partial p_j} \frac{p_j}{x_j} = \nu_{\max} - \frac{\sum_{k=1}^{m} \Delta_k \nu\, x_{jk}}{x^{(j)}}$$

и

$$\frac{t_j}{p_j} \sum_{k=1}^{m} \frac{\partial x_{jk}}{\partial p_j} \frac{p_j}{x_j} = \nu_{\min} - \frac{\sum_{k=1}^{m} \delta_k \nu\, x_{jk}}{x^{(j)}} x^{(j)}.$$

Следовательно, верна следующая теорема дающая оценку доли акциза в рыночной цене товара в условиях оптимальной налоговой структуры.

Теорема 3. *Если спрос на каждый из товаров для всех потребителей не зависит от цен товары, то выполняется следующее неравенство:*

$$\frac{\nu_{\min}}{\sum_{k=1}^{m}(\varepsilon_k)_{jj}} \le \frac{t_j}{p_j} \le \frac{\nu_{\max}}{\sum_{k=1}^{m}(\varepsilon_k)_{jj}},$$

где $(\varepsilon_k)_{jj} = \frac{\partial x_{jk}}{\partial p_j}\frac{p_j}{x_j}$ *– прямая эластичность спроса k-го потребителя на j-й товар.*

Теорема 3 показывает, что в данном случае более высокими налогами должны облагаться товары с более низкими эластичностями спроса по цене, что в некотором смысле согласуется с «правилом обратной эластичности», которое утверждает, что оптимальные налоговые ставки должны быть обратно пропорциональны эластичности спроса на данные товары.

Перепишем равенство (7) с учетом (8)

$$\sum_{k=1}^{m}\sum_{i=1}^{n} t_i (s_k)_{ij} = \sum_{k=1}^{m}\left(\frac{a_k\lambda_k + \mu n}{\mu} + \sum_{i=1}^{n} t_i \frac{\partial x_{ik}}{\partial I_k}\right) x_{jk}. \qquad (10)$$

Если для каждого потребителя предельный спрос по любому товару будет одинаков, то также будет одинаковой изменение величины налогов при малом изменении доходов рассматриваемых потребителей, которая равна $\sum_{i=1}^{n} t_i \frac{\partial x_{ik}}{\partial I_k}$. Вводя обозначение $\gamma_k = \frac{a_k\lambda_k + \mu n}{\mu} + \sum_{i=1}^{n} t_i \frac{\partial x_{ik}}{\partial I_k}$, получаем следующий результат.

Теорема 4. *Оптимальная налоговая структура* $t = (t_1, \ldots, t_n)$, *являясь решением задачи (2), удовлетворяет неравенству*

$$\gamma_{\min} \le \sum_{k=1}^{m}\sum_{i=1}^{n} t_i \frac{(s_k)_{ij}}{x^{(j)}} \le \gamma_{\max}.$$

Следствие. *Если индивидуальные весовые коэффициенты* a_k *пропорциональны соответствующим предельным полезностям денег* λ_k, *то малое изменение акцизов на товары ведет к пропорциональному движению вдоль кривой компенсированного спроса, а оптимальная налоговая структура удовлетворяет равенству*

$$\sum_{k=1}^{m}\sum_{i=1}^{n} t_i \frac{\left(s_k\right)_{ij}}{x_j} = \gamma,$$

где $\gamma = \gamma_k$ *для всех* $k = 1, \ldots, m$.

Последняя формула является аналогом формулы, полученной П. Самуэльсоном [*Samuelson P.A.* Theory of Optimal Taxation // Journal of Public Economics. – 1986. – Vol. 30. – P. 137–143] для случая, когда все потребители обладают одинаковыми функциями полезности. Следовательно, при указанном выборе индивидуальных весовых коэффициентов оптимальная структура соответствует «правилу Рамсея».

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НЕОИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ

STRATEGIC PLANNING NEOINDUSTRIAL DEVELOPMENT

Модераторы научной дискуссии:

С.Д. Бодрунов	директор Института нового индустриального развития им. С.Ю. Витте
С.С. Губанов	главный редактор журнала «Экономист», профессор МГУ им. М.В. Ломоносова
С.А. Толкачев	директор Института проблем экономической безопасности и стратегического планирования Финансового университета
В.А. Цветков	директор Института проблем рынка РАН

ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ ДОКТРИНЫ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ РАБОЧИХ МЕСТ

BASIC PARAMETERS OF HIGH-TECH JOBS DOCTRINE

БАЛАЦКИЙ ЕВГЕНИЙ ВСЕВОЛОДОВИЧ
д-р экон. наук, профессор, директор Центра макроэкономических исследований, Финансовый университет, Москва, Россия
E-mail: evbalatsky@inbox.ru

Evgeny V. Balatsky
Doctor of Economics, Professor, Director of the Center for Macroeconomic Research, Financial University, Moscow, Russia
E-mail: evbalatsky@inbox.ru

Смена доктрины. За прошедшие четверть века экономических реформ в России многое изменилось. Одной из генеральных линий проводимых преобразований явилась *деиндустриализация* российской экономики. Пытаясь выстроить капиталистические институты и одновременно разрушить основы социалистического хозяйствования, руководство страны фактически пустило экономику на самотек, что в условиях переходного периода означало разрушение многих ее секторов и отраслей. Общим итогом такого хода событий стала *качественная деградация* российской экономики, превращение страны в сырьевой придаток передовых государств. Осознание руководством страны тупиковости предшествующего пути развития государства привело к пересмотру предыдущей политики. Первым шагом на этом пути явился лозунг экс-президента страны Д.А. Медведева о необходимости построения в России *инновационной экономики*. Однако время показало, что эта политическая установка оказалась ошибочной, ориентируя страну на перескакивание естественных стадий технологического развития. Вторым и более взвешенным шагом стал новый политический лозунг президента России В.В. Путина о необходимости осуществления «*новой индустриализации*» страны путем создания 25 млн высокотехнологичных рабочих мест (ВРМ). Такая *неоиндустриальная доктрина* являет-

ся менее амбициозной по сравнению с *инновационной доктриной*, зато она представляется более реалистичной и лучше отражает фактические нужды страны.

Сейчас разворачивается процесс реализации неоиндустриальной доктрины. Однако уже первые шаги в этом направлении показали, что здесь не все гладко. Более того, уже сейчас ясно, что неоиндустриальная доктрина грешит серьезными методологическими изъянами. В связи с этим возникает целый ряд острых вопросов. Например, какой смысл вкладывается политическим руководством страны в понятие ВРМ? Насколько реалистична выдвинутая доктрина? Соответствует ли она общемировым трендам и внутренним возможностям России? Какие подводные камни имеются на пути ее реализации? Попытаемся дать ответы на поставленные вопросы.

Понятие высокотехнологичного рабочего места. Современная экономика должна опираться на последние технологические достижения, что равносильно созданию множества ВРМ. Что же скрывается под этим термином?

Анализ показывает, что общепринятого строгого определения ВРМ не существует. Тем самым широкая общественность и административный истеблишмент пользуются понятием, не до конца ясным и определенным.

Исторически понятие ВРМ получило «политическое рождение» с речи Президента России В.В. Путина, произнесенной им в день инаугурации 7 мая 2012 г. В этой программной речи была поставлена задача создания к 2020 г. 25 млн рабочих мест. Впоследствии, 26 мая 2013 г., в преддверии Дня предпринимателя, В.В. Путин встретился с представителями малого и среднего бизнеса. Главной темой обсуждения стала задача создания 25 млн рабочих мест (далее – Задача-25). На этой же встрече он сделал важный комментарий к Задаче-25: «Важно, чтобы новые рабочие места были *высокотехнологичными*. Там, где они появляются, наблюдается так называемый *синергетический эффект* по всем направлениям: по эффективности, по повышению производительности труда, по решению социальных задач, включая уровень заработной платы и улучшение условий труда»[1]. В.В. Путин

[1] URL: http://onf.ru/2013/05/24/25-millionov-rabochih-mest-na-marshe/ (дата обращения: 10.11.2014).

отметил также, что анализ модернизированных производств показал, что на предприятиях так называемой *новой экономики* выработка на одного работающего почти в 10 раз больше, чем на старых, традиционных предприятиях, а прибыль на одного работающего выше в 8,6 раза. В приведенных комментариях просматриваются основные характеристики ВРМ.

В своих последующих заявлениях В.В. Путин неоднократно уточнял некоторые параметры ВРМ. Например, в своей предвыборной статье он дал ставшую впоследствии классической характеристику ВРМ: «Так что создание 25 миллионов новых, высокотехнологичных, *хорошо оплачиваемых* рабочих мест для людей с высоким уровнем образования – это не красивая фраза» [*Путин В.В.* Россия сосредотачивается – вызовы, на которые мы должны ответить // Известия. – 2012. – 16 января]. Несколько позже в печати стала популярной еще одна характеристика ВРМ: по оценкам Минэкономразвития России, создание одного модернизированного рабочего места стоит примерно 100–300 тыс. долл.

Еще одна неявная характеристика ВРМ была озвучена Б. Титовым в своей статье, в которой он указал на тот факт, что организация «Деловая Россия» выдвинула идею создать к 2025 г. в конкурентном секторе экономики России 25 млн новых современных ВРМ с производительностью не менее 3 млн руб. в год [*Титов Б.Ю.* Будущее российской экономики за новой индустриализацией // Инициативы XXI века. – 2011. – № 4–5]. Это существенное уточнение технологического параметра ВРМ. Чтобы лучше понять масштаб технологического рывка, который необходим при переходе на ВРМ, сравним их производительность со средней по стране. Так, по данным Росстата, численность занятых в стране в 2012 г. достигала 71,5 млн чел., а ВВП составил 62,6 млрд руб. Это означает, что средняя производительность труда в этом году в России составляла 875,5 тыс. руб. Следовательно, производительность ВРМ должна быть почти в 3,5 раза выше средней по стране.

Таким образом, понятие ВРМ как таковое в научной и деловой литературе отсутствует. Между тем данное понятие не является столь сложным, что нуждается в специальных академических определениях; специалисты хорошо понимают сущность

этого понятия. В целом же понятие ВРМ является своеобразным *политическим штампом*, возникшим в период предвыборной президентской гонки, когда команда В.В. Путина формировала новые политические слоганы и лозунги. За прошедшее время активные дебаты вокруг Задачи-25 привели к тому, что понятие ВРМ «обросло» необходимыми характеристиками, которые и позволяют довольно точно верифицировать и сам феномен ВРМ. Резюмируем его основные свойства.

ВРМ – это такое рабочее место, для которого характерны:

1) оснащенность самым современным *технологическим оборудованием*, основанным на последних достижениях науки и техники;

2) высокая *экономическая эффективность* производства (производительность труда должна, как правило, в разы превосходить аналогичный показатель традиционных производств; например, в 3,5 раза выше средней производительности труда в стране);

3) хорошие *условия труда*, отвечающие самым строгим современным нормам;

4) хорошее *образование* и высокая *квалификация* работников, занятых на данном рабочем месте;

5) высокая *заработная плата* работников, занятых на данном рабочем месте (в разы выше, чем у работников традиционных производств);

6) высокая *стоимость создания* нового рабочего места или *модернизации* старого рабочего места (не менее 100 тыс. долл.).

Из сказанного вытекает, что процесс воспроизводства ВРМ (ВВРМ), который в явном виде в литературе как таковой не обсуждается, предполагает три ключевых момента:

1. Создание *новых ВРМ* (в том числе за счет модернизации старых).

2. Подготовка *квалифицированных кадров* для новых ВРМ.

3. Создание благоприятных *институциональных условий* для инвестирования в новые ВРМ.

Реалистичность Задачи-25: международные ориентиры. Поставленная Задача-25 экспертным сообществом страны была подвергнута многосторонней критике [*Балацкий Е.В., Екимова Н.А.*

Доктрина высокотехнологичных рабочих мест в российской экономике. – М.: Эдитус, 2013]. Однако она прежде всего нуждается в осмыслении с точки зрения аналогичных процессов, происходящих в других странах мира. Так, расчеты показывают, что означенная масса ВРМ соответствует 35% всех занятых в российской экономике, т.е. больше трети всех работающих людей. Насколько реалистично произвести такую масштабную и быструю модернизацию?

Изучение современного мирового опыта показывает, что многие государства сосредотачивают усилия на опережающем создании новых рабочих мест и разрабатывают для этого соответствующие планы. Например, Индия в деле создания новых рабочих мест обогнала другие страны БРИК: в период с 2000 по 2005 год она вводила по 11,3 млн новых рабочих мест ежегодно, концентрируя их поддержку в самых высокопроизводительных и технологичных для страны отраслях: в IT-сфере, автомобилестроении, фармацевтике и медицинских исследованиях, транспорте и машиностроении. В ближайшие 20 лет в Индии должно быть создано 200 млн рабочих мест [*Титов Б.Ю.* Будущее российской экономики за новой индустриализацией// Инициативы XXI века. 2011. № 4–5[1]].

В Китае опережающее создание новых рабочих мест также является предметом государственной политики. Создание 24–25 млн новых рабочих мест является приоритетной задачей китайского правительства в 2011–2015 гг. За последние четыре года в городах страны было создано 55 млн ВРМ, трудоустроено 45 млн рабочих-мигрантов из сельских районов.

Что касается Бразилии, то она ежегодно создает 2,7 млн новых рабочих мест, развивая высокотехнологичные и производительные виды экономической деятельности: авиастроение, автомобилестроение, энергетику, фармакологию, международный туризм, современные агро- и биотехнологии. За последние восемь лет Бразилии удалось создать 15 млн новых рабочих мест, расширив за счет этого свой внутренний рынок.

---

[1] URL: http://www.ini21.ru/?id=1496 (дата обращения: 10.11.2014).

На основе приведенных данных можно составить таблицу 1, из которой вытекают важные выводы. Прежде всего расчеты показывают, что предполагаемая интенсивность обновления ВРМ в России превосходит даже самые громкие успехи стран БРИК. Более того, из приведенных данных видно, что годовой объем вводимых ВРМ, как правило, не больше 1% населения страны. Только в Бразилии в последнее время зафиксирован больший показатель, однако долгие годы такой темп, скорее всего, не продержится. В этом смысле российские планы превосходят зафиксированные успехи Китая в 2,4 раза, Индии и Бразилии – в 2,2 раза. Такое кратное превышение и без того фантастических успехов стран БРИК представляется явно чрезмерным для российской экономики. Вряд ли реальный сектор экономики России сможет обеспечить такой поток вводимых новых рабочих мест; в противном случае отечественная экономика будет много лет функционировать в режиме «технологического перенапряжения». Из сказанного не вытекает, что принятый план «Новой индустриализации» является неправильным или вредным; скорее всего, он просто-напросто не будет выполнен в полном объеме и к этому уже сейчас нужно быть готовыми.

Таблица 1 – Характеристики воспроизводства ВРМ по странам БРИК

Страна	Численность населения, млн чел. (2011 г.)	Среднегодовое число созданных ВРМ, млн мест (% населения страны)	
		Факт	План
Россия	143	–	3,2 (2,2)
Индия	1193	11,3 (0,9)	10,0 (0,8)
Китай	1344	13,8 (1,0)	5,0 (0,4)
Бразилия	194	1,8 (0,9)	2,7 (1,4)

Таким образом, можно констатировать, что генеральное направление, заложенное в Задаче-25, определено верно, но темпы намеченных преобразований являются явно завышенными.

Перспективные высокотехнологичные профессии: ситуация на столичном рынке труда. Процесс воспроизводства ВРМ предполагает заблаговременную подготовку специалистов соответствующего профиля и качества. При этом по умолчанию

предполагается, что такие специалисты должны пользоваться усиленным спросом и получать повышенную зарплату. Учитывая, что Задача-25 была обнародована в 2012 г., то вполне логично предположить, что рынок труда уже должен отреагировать на разогреваемый правительством интерес к ВРМ и высокотехнологичным профессиям. Как обстоит дело на самом деле и чего можно ожидать в этой сфере в будущем?

Для ответа на эти вопросы обратимся к данным рекрутинговой компании «Head Hunter», которая аккумулирует информацию о спросе и предложении на рынке труда с помощью сайта[1]. Помимо массовых профессий, «Head Hunter» отслеживает рынок высококвалифицированных специалистов, в том числе по высокотехнологичным профессиям (ВТП). Данные компании за первое полугодие 2013 г., включающие 103,6 тыс. анкет от предпринимателей и потенциальных работников, позволяют установить некоторые особенности нынешнего состояния рынка ВТП. Для большей наглядности представим данные компании «Head Hunter» в таблице 2, в которой приведена статистика относительно рынка Москвы (первое полугодие 2013 г.). Ключевой информацией здесь является заработок специалистов с учетом их опыта работы с высокотехнологичным оборудованием (ВТО).

Из таблицы 2 вытекает ряд важных выводов.

Во-первых, столичный рынок ВТП находится в состоянии относительного дефицита. Для уяснения ситуации следует воспользоваться методологией компании «Head Hunter», основанной на использовании ее «фирменного» hh-индекса: $hh = E/D$, где E и D – предложение (резюме работников) и спрос (вакансии у работодателя) на рынке труда. Опыт компании показывает, что «нормальная» или «естественная» величина hh-индекса составляет $hh^* = 3–4$; в этом случае имеет место равновесие на рынке труда.

Таким образом, если $hh < 3$, то можно говорить о дефиците соответствующих кадров. «Очищенный» индикатор рынка труда в этом случае выглядит следующим образом: $\Delta = hh - hh^*$. Если $\Delta < 0$, то на рынке имеется избыточный спрос; в противном слу-

[1] URL: http://hh.ru/ (дата обращения: 09.11.2014).

чае имеет место избыток кадров. В расчетах использовалось значение $hh^* = 3$.

Таблица 2 – Характеристики рынка труда высокотехнологичных профессий (Москва, 2013 г.).

Специальности	Индекс состояния рынка труда (Δ)	Среднемесячная зарплата, тыс. руб.		Зарплата относительно средней по Москве, %	Прибавка за опыт, %
		Без опыта работы с ВТО	С опытом работы с ВТО		
Механик	–0,820	55	69	101,8	25,4
Инженер по ремонту/наладке оборудования	–0,931	62	67	114,8	8,1
Инженер	–0,617	93	113	172,2	21,5
Инженер-технолог	–0,102	103	120	190,7	16,5
Медицинские исследователи	–1,485	51	65	94,4	27,4
Программисты и разработчики ПО	–1,267	86	95	159,2	10,4
Рабочие ВТО	–1,825	–	52	96,2	–

Как видно из таблицы 2, по всем семи специальностям характерен избыточный спрос на кадры. Таким образом, можно констатировать *наличие относительно острой потребности* столичной экономики в высокотехнологичных кадрах и готовность к их «приему».

Во-вторых, сегодняшние заработки работников ВТП не соответствуют имеющимся рыночным установкам и стандартам. Ранее мы отмечали, что новые ВРМ должны иметь производительность не менее 3 млн руб. в год. Это означает, что производительность ВРМ должна быть почти в 3,5 раза выше средней по стране. А коль скоро так обстоит дело с производительностью, то и с оплатой труда должна быть примерно такая же пропорция, т.е. представители ВТП должны иметь зарплату примерно в 3,5 раза выше средней по стране или региону. Так как по состоянию на сентябрь 2013 г. средняя заработная плата в Москве составляла 54 тыс. руб., то легко пересчитать относительную зарплату представителей ВТП (пятый столбец таблицы 2). Как оказывается, ни одна из профессий не соответствует норме превышения в 3,5 раза. Только у инженеров-технологов это превышение приближается к 2; остальные профессии далеки от явного лидерства

по доходам. Более того, медицинские исследователи и рабочие ВТО не выходят даже на средний уровень оплаты труда по Москве. Это означает, что рынок труда пока не воспринимает сигналы, идущие от правительства в отношении ВРМ, и недооценивает человеческий капитал высокотехнологичных кадров. Тем самым сложившаяся ценовая картина на рынке рабочей силы столичного мегаполиса оказывает дестимулирующее воздействие на воспроизводство высокотехнологичных кадров. В дальнейшем выявленный факт *недоплаты ВТП* будет серьезно тормозить решение Задачи-25.

В-третьих, наличие опыта работы с ВТО столичным рынком труда учитывается крайне слабо. Данные таблицы 2 показывают, что наличие подобного опыта позволяет повысить исходную зарплату на 8–25%, чего явно недостаточно для адекватного вознаграждения опытных специалистов. Как правило, опытные работники могут получать зарплату, кратно большую, чем сотрудники, не имеющие соответствующего опыта. Однако *московский рынок труда недооценивает позитивный опыт работы с ВТО*. Таким образом, специфика столичного рынка труда состоит в «двойной недооценке» высокотехнологичных кадров – их исходной подготовки и их последующего опыта. При имеющемся относительном дефиците представителей ВТП такая «двойная недооценка» в перспективе будет сильно тормозить процесс воспроизводства квалифицированных кадров.

Итак, московский рынок высокотехнологичных кадров находится в противоречивом и отчасти парадоксальном состоянии. С одной стороны, для него характерен дефицит кадров ВТП, с другой – эти кадры не получают адекватного вознаграждения. Чтобы лучше уяснить масштаб дисбаланса, сложившегося на рынке, сравним годовую стоимость высокотехнологичной рабочей силы (Z) со стоимостью ВРМ (X). Для этого рассмотрим два сценария: первый – минимальная стоимость ВРМ ($X = 100$ тыс. долл.); второй – реалистичная стоимость ВРМ ($X = 300$ тыс. долл.). Результаты расчетов приведены в таблице 3.

Полученные цифры показывают, что столичная экономика не готова к серьезной модернизации. Дорогое ВРМ требует аккуратного и квалифицированного обслуживания со стороны ра-

ботников, стоимость которых должна быть сопоставима со стоимостью ВРМ. В противном случае ситуация, когда «дешевый» работник задействован на «дорогом» и сложном оборудовании, чревата неадекватным отношением этого работника к своему рабочему месту. Например, испорченное и выведенное из строя дорогостоящее ВРМ из-за недостаточной заинтересованности в нем работника наносит серьезный финансовый урон компании, чем, собственно, и обусловлен принцип соответствия зарплаты и стоимости рабочего места. По нашей экспертной оценке, нормальное соотношение X/Z не должно превышать срок три-четыре года. Из таблицы 3 видно, что при действующих ценах на столичном рынке труда *мегаполис готов к внедрению лишь самых дешевых ВРМ*. Можно сказать, что экономика Москвы идет по нижней кромке ВРМ; более дорогое оборудование требует более высоких зарплат, к которым столичный рынок труда пока не готов. Сценарий развития, при котором стоимость ВРМ на порядок превышает годовую зарплату специалистов, представляется бесперспективным; реализовать такой сценарий, скорее всего, просто-напросто не удастся. Указанное обстоятельство в ближайшие несколько лет будет тормозить процесс внедрения лучших образцов ВРМ, тем самым сдерживая рост производительности труда в российской столице.

Таблица 3 – Соотношение зарплаты высокотехнологичных профессий и стоимости ВРМ (Москва, 2013 г.)

Специальность	Годовая зарплата (Z), тыс. долл.	Отношение X/Z, лет	
		X = 100 тыс. долл.	X = 300 тыс. долл.
Механик	25,1	3,9	11,9
Инженер по ремонту/наладке оборудования	24,3	4,1	12,3
Инженер	41,1	2,4	7,3
Инженер-технолог	43,6	2,3	6,8
Медицинские исследователи	23,6	4,2	12,6
Программисты и разработчики ПО	34,5	2,8	8,6
Рабочие ВТО	18,9	5,2	15,8

В целом можно констатировать, что в Москве сложился синдром повышенной «прижимистости» работодателей в отноше-

нии заработков представителей ВТП. По-видимому, интересы страны, и в частности го́рода, по обновлению производственной базы приходят в *серьезное противоречие* с интересами предпринимателей, которые заинтересованы в получении сверхприбылей от этого процесса за счет недоплаты услуг высокотехнологичных работников.

Результат будет, но более скромным. Рассмотренная неоиндустриальная доктрина создания в российской экономике 25 млн высокотехнологичных рабочих мест является во многом противоречивой. С одной стороны, потребность в подобной политической установке давно назрела и является своевременной и востребованной. С другой – она несет в себе черты явного популизма и откровенного политического штампа. Это проявляется в слабой проработанности доктрины в смысле инструментов и сроков ее реализации. Проведенные расчеты показывают, что к 2020 г. создать в российской экономике намеченную массу высокотехнологичных рабочих мест, скорее всего, не удастся; темпы промышленной реформы руководством страны были явно переоценены. Похоже, что при определении намеченного порогового значения желаемое выдавалось за действительное.

Кроме того, не до конца ясно место малого и среднего бизнеса в намеченной неоиндустриальной доктрине. Масштабные технологические сдвиги реализуются, как правило, крупными корпорациями, тогда как малые и средние предприятия работают в основном у них «на подхвате». В связи с этим до конца непонятно, кто же станет *главным оператором* намеченного перевооружения российской экономики. Тем не менее выстроенная в стране «вертикаль власти» с увеличивающейся персональной ответственностью уже сегодня дает определенные результаты. Не исключено, что постоянное давление со стороны высшего руководства страны, дополненное «ручным управлением», все-таки позволит сдвинуться с мертвой точки, в которой оказалась Россия. В дальнейшем это может послужить источником новых технологических успехов.

РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ – ГЛАВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

REINDUSTRIALIZATION IS THE MAIN WAY OF INCREASING THE STABILITY OF THE RUSSIAN ECONOMY

БОДРУНОВ СЕРГЕЙ ДМИТРИЕВИЧ
д-р экон. наук, профессор, директор Института нового индустриального развития им. С.Ю. Витте, Санкт-Петербург, Россия
E-mail: inir@inir.ru

Sergey D. Bodrunov
Doctor of Economics, Professor, Director of the Institute of New Industrial Development n.a. S.Y. Vitte, St. Petersburg, Russia
E-mail: inir@inir.ru

В последние месяцы тематика многих научных форумов не случайно включает в себя проблему глобальной турбулентности – мир действительно в последние годы не просто неустойчив, но и подвержен глубоким изменениям. Нобелевский лауреат Джозеф Стиглиц, написавший более 10 лет назад книгу о дискантентах глобализации, оказался прав: противоречия мировой экономико-политической системы нарастают. Меняется конфигурация центров экономического развития. Обостряются геополитические и геоэкономические конфликты. Остается гиперреализованной, нависающей как дамоклов меч, угроза финансовых кризисов.

В этих условиях национальная экономическая система должна иметь не столько «паруса», чтобы «плыть по ветру» мировой конъюнктуры, сколько мощные двигатели, позволяющие противостоять любым ураганам мировой турбулентности и двигаться в оптимальном для страны направлении.

Для этого экономика должна иметь прочные и динамичные национальные основания и надежных союзников. Последнее – хорошо известная мировая практика. Все главные глобальные игроки для повышения устойчивости страны активно создают экономические союзы (самый яркий пример здесь – ЕС, сращен-

ный с экономикой США). Мы также делаем важные успешные шаги в этом направлении. Россия участвует в ШОС, ЕврАзЭС, Таможенном союзе и т.д. Это важно для повышения устойчивости нашей экономики. Но этого мало.

Главные проблемы России порождены противоречиями нашего внутреннего развития. И это ни для кого не секрет. Не секрет и то, что в последнее время мы сталкиваемся со все более и более значимыми внешними вызовами – санкциями, колебаниями цен на энергоресурсы и др.

В этих условиях для России основным становится вопрос: удастся ли ей создать тот двигатель, который поможет России динамично двигаться в нужном направлении в условиях глобальной турбулентности, воссоздав сильную индустриальную компоненту национальной экономики?

О важности решения этой задачи Санкт-Петербургский институт нового индустриального развития им. С.Ю. Витте и наши коллеги предупреждали задолго до введения санкций, более 15 лет назад. Все эти годы мы доказываем: основанием устойчивого национального развития является в первую очередь современное, высокотехнологичное материальное производство и его сердцевина – промышленность.

Между тем в России на протяжении последних десятилетий постсоветской эволюции фактически реализовывалась политика деиндустриализации.

Следствием этого пагубного курса стали и деградация технологий, и деквалификация кадров, и дезорганизация экономики. Не будем перечислять те многочисленные *де-*, которые связаны с разрушением промышленных основ отечественной экономики, – мы говорим об этом уже много лет.

На повестке дня, и об этом тоже неоднократно приходилось напоминать, – **реиндустриализация**, под которой мы предлагаем понимать **восстановление** роли и места промышленности в *экономике* страны в качестве ее **базовой** компоненты и приоритетное развитие материального производства, реального сектора экономики на основе нового, передового технологического уклада. Необходимо выходить из того тяжелого положения, в котором мы оказались вследствие десятилетий неэффективного курса экономической политики внутри страны – с одной сторо-

ны, и непозитивного состояния мировой экономики и жесткого отношения к России на многих международных рынках – с другой. Вот почему актуальной задачей сегодня является ***реиндустриализация***.

Однако специфика момента требует не просто повторения, но и конкретизации этой стратегии. На первый план – и не только как реакция на внешние вызовы, но и как стратегически важное звено реиндустриализации – выдвигается проблема ***импортозамещения.***

Эта задача имеет две стороны. Об одной – создании отечественных производств, позволяющих сократить импорт, – говорится много. Но по большей части акценты, особенно в выступлениях политэкономов, ставятся на увеличении отечественного производства продуктов питания и других потребительских товаров. Конечно, это важная задача. Но стратегически гораздо важнее (и сложнее) решение другой проблемы – создания в нашей стране современных высокотехнологичных производств, позволяющих России уйти от жесткой зависимости от поставщиков современных технологий и оборудования, в которой мы оказались.

Как уже говорилось, у политики импортозамещения есть и вторая сторона – создание современных экспорториентированных производств. А вот на эту, так сказать, «обратную сторону медали» импортозамещения и наш политический класс, и научно-экспертное сообщество пока не обращают серьезного внимания. Между тем, проблема не менее важная, чем создание импортозамещающих производств. Более того, импортозамещение, проводящееся без одновременного решения задачи перехода к экспорту высокотехнологичной продукции, может привести к росту автаркии и замкнутости, недопустимых в современной экономике.

Раньше, когда мы говорили о необходимости реиндустриализации, часто возникал вопрос: ***с чего начинать***? Сейчас, в силу сложившихся обстоятельств, такой проблемы нет. Начав с импортозамещения – поэтапного, «послойного», углубляющегося от простого к сложному, – мы можем развернуть настоящую реиндустриализацию страны. При этом становятся ясными не только глобальные цели и задачи реиндустриализации, но и в каких направлениях ее вести, какие сферы становятся приоритетными.

Назовем лишь четыре ключевых сферы экономической независимости и безопасности нашего государства:

- оборонно-промышленный комплекс;
- энергетическая безопасность;
- информационная безопасность;
- продовольственная безопасность.

Как показывает анализ специалистов Института нового индустриального развития им С.Ю. Витте, в этих направлениях есть возможности и серьезных экономических прорывов в сферу новых технологий, и резкого усиления экономических позиций страны, и создания каркаса новой, более индустриально насыщенной экономики России.

Несколько слов о ***методах*** решения этой задачи.

Основным из них должна стать активная ***промышленная политика***, обеспечивающая не только гарантии контрактов и прав собственности, не только благоприятный инвестиционный климат и финансовую стабильность, но и *активное государственное регулирование*.

Последнее должно создать благоприятные условия для развития высокотехнологичного импортозамещающего и экспортоориентированного производства. Средства обеспечения таких приоритетов хорошо известны. Это:

- налоговые каникулы;
- целевые долгосрочные дешевые кредиты;
- совместные инвестиционные проекты частного бизнеса и государства в рамках государственно-частного партнерства;
- институциональная поддержка.

Реализация хотя бы этих мер является важным условием выхода из той сложной ситуации, в которой сейчас находится Россия.

ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА СТРАНЫ НА РУБЕЖЕ СМЕНЫ ДОЛГОСРОЧНОЙ ПАРАДИГМЫ РАЗВИТИЯ

INDUSTRIAL POLICY OF OUR COUNTRY ON THE EVE OF THE CHANGE OF LONG-TERM DEVELOPMENT PARADIGM

КУШЛИН ВАЛЕРИЙ ИВАНОВИЧ
д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой государственного регулирования экономики Института государственной службы и управления РАНХ и ГС, Москва, Россия
Email: vkushlin@gmail.com

Valery I. Kushlin
Doctor of Economic, Professor, Head of the Department of State Regulation of the Economy of the Institute for Public Service and the Administration RANEPA, Moscow, Russia
Email: vkushlin@gmail.com

С первых шагов рыночных реформ в России до начала XXI века среди господствующей элиты вопрос о промышленной политике считался неактуальным, и, более того, любые попытки вводить эту тему в повестку дня жестко отвергались как противоречащие рыночной методологии. Сегодня под прессом резкого ухудшения мировой конъюнктуры и требований существенной коррекции экономического курса, отношение к промышленной политике несколько изменилось, она на словах «реабилитирована», хотя по-прежнему ее содержание и роль недооцениваются. О промышленной политике говорят все, даже ее ярые недавние противники, но беда в том, что по факту промышленность в стране от этого никаких новых импульсов для развития не получила.

Динамика промышленного производства (см. таблицу 1) была в последние годы падающей и приблизилась в 2013–2014 гг. к нулевому уровню. И хотя в других сопоставимых с Россией странах динамика промышленности также не была впечатляющей, таблица свидетельствует, что наша страна стала заметно отклоняться в худшую сторону от линии тренда индустриального роста, обозначившегося в США и некоторых других крупных странах.

Таблица 1 – Темпы прироста промышленного производства, %

Страна	Год			
	2010	2011	2012	2013*
Россия**	7,3	5,0	3,4	0,4
Бразилия	10,5	0,4	–2,5	1,1
Индия	9,7	4,8	0,7	0,8
США	5,7	3,4	3,6	2,6
Великобритания	2,8	–1,2	–2,4	–0,3
Германия	11,6	8,7	–0,6	0,0
Франция	5,2	2,2	–2,6	–0,4
Италия	7,0	1,2	–6,4	–3,0
Канада	4,8	3,9	1,0	0,8
Япония	15,0	–2,9	0,7	–1,1

* Предварительные данные.

** С учетом поправки на неформальную деятельность.

Шаги в направлении новой индустриализации экономики в развитых странах, в сущности, обусловлены (хотя это и не вполне еще осознается политиками и экспертами) требованиями преодоления противоречий парадигмы капиталистического развития, исправно обеспечивавшей в течение нескольких веков высокую динамику производительности труда в ключевых странах Запада, но ныне, как показывает мировой кризис, вступившей в фазу морального устаревания. Все более обозначается необходимость становления принципиально новой парадигмы социально-экономического развития. Контуры этой новой парадигмы пока остаются весьма размытыми; надо понимать, что она может сложиться лишь в результате интенсивной и сложной творческой работы всего человечества в течение нескольких десятков лет. Если предположить, что данная модель будет воплощать предвидимые Питиримом Сорокиным тренды формирования особого «интегрального» строя общества, в котором сугубо чувственные, потребительские начала, как мотивы движения вперед, будут существенно притушены и видоизменены под воздействием идейно-духовных (и базирующихся на научном знании) факто-

ров развития, то уже сейчас новое дыхание должны обрести задачи поддержки науки, образования и всеобщего творчества. На этой основе уже в самое ближайшее время должна быть осуществлена *новая индустриализация экономики*.

В США эксперты с некоторых пор констатировали тенденцию так называемого «решоринга», т.е. возвращения в страну промышленных производств, ранее выведенных в Китай и развивающиеся страны. Впервые за десятилетия неуклонного падения уровень занятости в американской промышленности начал расти. С 2010 по сентябрь 2014 г. промышленный сектор создал почти 700 тыс. новых рабочих мест. Все это опирается на достаточно мощные научно-инновационные программы.

С учетом как усложняющихся внешних условий, так и (более всего) под прессом внутренних потребностей России сегодня как никогда необходима активная промышленная политика, причем она должна быть инновационно наполненной.

Возникает вопрос, а есть ли сегодня в стране субъекты, достаточно заинтересованные в активной инновационно-промышленной политике. Пока по целому ряду признаков у нас силы, ориентированные на деиндустриализацию, явно забивают собою тех, кто сориентирован на неоиндустриализацию страны. Если в Китае есть доминирующая партия, которая является мощнейшим проводником инновационно-промышленного курса, в США – интерес к промышленному развитию питается силами постоянно подогреваемого патриотизма («Америка – превыше всего»), то в России ничего подобного пока не складывается.

Отрицание созидательной роли промышленной политики в течение длительного периода, связанного с рыночными трансформациями, было явной ошибкой, вытекавшей из сомнительных идеологических установок, согласно которым любое конкретное выделение государством приоритетов в экономике подается как посягательство на свободу рыночного поведения. Этот подход опровергается реальной практикой всех без исключения успешных стран капиталистического мира, в том числе такой классически рыночной страны, как Великобритания, на базисном опыте которой и сформировался современный «либерально ориентированный мейнстрим» экономической теории.

Укажем, например, на публиковавшийся в 2002 г. от имени британского правительства документ под названием «The Government's Manufacturing Strategy». В качестве цели государственной промышленной стратегии этой страны названо «содействие промышленникам при совершенствовании цепочек добавленной стоимости и получению результатов, обеспечиваемых высококвалифицированным трудом и наукоемкими промышленными технологиями» [Цит. по предисловию Патрисии Хьюитт (министр промышленности и торговли Великобритании того времени) к названному документу. См.: Экономист. – 2004. – № 10. – С. 17–34]. Среди многочисленных пунктов этой стратегии – *макроэкономическая стабильность, инвестиции, наука и инновации, использование лучшего мирового опыта* и др.

По определению Ричарда Карлсона, «промышленная политика – это последовательная организация работы государственного и частного секторов в том, что касается принятия решений в области производства и инвестирования, развития инфраструктуры и человеческого капитала, а также условий внешней торговли в целях количественного, качественного и структурного стимулирования отечественного производства» [*Карлсон Р.* Что знают экономисты. Основы экономической политики на 1990-е годы и в перспективе: пер. с англ. – М.: СП «КВАДРАТ», 1993. – С. 213].

Главный смысл промышленной политики на современном этапе – *четкое выделение государством структурно-инновационных приоритетов*. Причем реализация этих приоритетов не обязательно требует от государства командной роли и может достигаться мягкими методами, например, путем влияния в обществе на формирование тех или иных ожиданий. Конкретные формы осуществления промышленной политики могут быть разными, в зависимости от структуры экономических интересов в стране и соотношения сил между носителями этих интересов в обществе.

Достаточно реалистичную картину возможных вариантов осуществления промышленной политики в России некоторое время тому назад предложили В. Княгинин и П. Щедровицкий, которые проанализировали структуру интересов основных групп хозяйственной элиты в стране в контексте их ожиданий в сфере промышленной политики. Они описали пять возможных версий

промышленной политики, связывая их с глубинными запросами соответствующих политических и экономических сил в стране. Во-первых, выделены представители «старой индустрии» (построенных еще в советское время промышленных предприятий), которые склонны к тому, чтобы государство накрыло их «протекционистским зонтиком»; во-вторых, отмечены интересы крупных российских интегрированных бизнес-групп (ИБГ), адаптирующихся к условиям работы на открытом рынке и имеющих, как правило, сырьевую специализацию; в-третьих, выделяется вариант политики, соответствующий интересам органов власти старопромышленных регионов сохранять и приоритетно развивать сложившиеся территориально-производственные комплексы (ТПК); в-четвертых, в промышленной политике возможна система приоритетов, исходящая от так называемого «технологического лобби», заинтересованного в государственном протекционизме в части определенных наборов НИОКР и новых технологий; в-пятых, вырисовывается система подходов, отвечающая интересам представителей того сектора российской экономики, который вполне адаптировался к жизни в глобальном рынке. Они против государственной «жесткости» в промышленной политике и настаивают на переходе к преимущественно косвенному государственному управлению экономикой при помощи институциональных регулятивных мер.

В данной раскладке сил, способных влиять на промышленную политику, к сожалению, не представлены в сколько-нибудь явном виде интересы главного субъекта политики в любой стране, причисляющей себя к демократиям, – интересы народа в целом. И именно формирование атмосферы заинтересованности внутри общественного организма нашей страны в новой индустриализации экономики должно взять на себя российское государство.

Основной причиной, разделяющей экспертов на группы сторонников либо противников государственной промышленной политики, является разное понимание ими допустимой роли планирования в экономике. Принципиальная граница здесь пролегает между теми, кто считает, что если планирование и управленческие воздействия в рыночной экономике и возможны, то

только на уровне корпораций, и теми, кто полагает не только допустимым, но и важным осуществление долгосрочного и среднесрочного планирования на уровне правительственных структур. Вальтер Ойкен по этому поводу дал достаточно четкое разъяснение. «За всю историю человечества, – писал он, – можно установить две основные формы управления хозяйством: централизованное планирование и индивидуальное составление планов». В этом контексте промышленная политика в нормальной рыночной среде выступает как «инструмент централизованного воздействия на индивидуальные планы».

Если исходить из этой теоретической истины и руководствоваться общей логикой формирования в стране эффективного рыночного механизма, то, вероятно, предпочтительным был бы выбор версии промышленной политики, ориентирующейся на высокую предпринимательскую активность первичных звеньев экономики. Однако в реальности российские предпринимательские структуры до сих пор крайне недостаточно сориентированы на научно-инновационную деятельность. На корпоративный сектор приходится лишь около 20–25% всех затрат на НИОКР по стране. Доминирующая часть затрат на НИОКР покрывается у нас государством, и это в условиях, когда абсолютная и относительная (как доля к ВВП) величина затрат на науку у нас существенно ниже, чем в любой из ведущих стран мира. В отличие от этого доля затрат на НИОКР, приходящаяся на корпорации, составляет в развитых странах обычно не менее 55–60%, а чаще – 70–75%. В Японии, например, эта доля была в 2007–2009 гг. на уровне 75–76%, в Китае – 72–75%, в США – 66–67%.

Такое положение дел не столько вина, сколько беда российских корпораций, ибо низкая инновационная активность российского бизнеса во многом предопределяется расплывчатостью ориентиров в сфере НТП России. Со стороны нашего государства сегодня необходимо ясно продемонстрировать предпринимателям и всему обществу, что объявленные намерения перейти к новой модели экономического роста и осуществить в достаточно короткие сроки инновационную модернизацию главных секторов экономики являются не просто декларацией или каким-то политическим маневром, а подкрепляются реальными действиями

властей, в том числе путем поддержки инновационно ориентированных предпринимателей. Разумеется, для этого необходимо серьезное обновление той части кадрового потенциала страны, на который возлагаются функции управления развитием.

Снижение интереса к научно-техническим проектам – явление, характерное на стыке XX и XXI веков не только для России, но и самых развитых стран мира. Фактически за это время не появилось ни одной принципиально новой технологии, преобразовавшей экономику в масштабах, сопоставимых с тем, что дали миру «век паровой машины» или «век электричества». Век компьютерных технологий и Интернета изменил многое в жизни людей, но он, как заметил Нобелевский лауреат по экономике Роберт Солоу, «виден повсюду, кроме данных по производительности труда». И не случайно достаточно широкое распространение в литературе получили концепции достижения «технологического плато», или «технологической паузы». Они показались многим удобными, потому что объясняли замедление инновационной активности «объективными» циклами глобального НТП, затушевывая социально-экономические причины потери заинтересованности в поддержке НИОКР и инноваций.

В России нашлось немало желающих «зацепиться» за концепцию инновационной паузы, с тем чтобы оправдать сдержанность (и пассивность) в инновациях. Отсрочки активных мероприятий в сфере НТП нередко происходят по причине отсутствия достаточной информации о перспективах НИОКР, т.е. объясняются необходимостью минимизации ошибок при выборе приоритетов. Такая опасность действительно существует, особенно сейчас, когда мир вступил в фазу смены глобальных технологических укладов, когда высока неопределенность инициируемых проектов при растущей их капиталоемкости, и между соперничающими центрами часто складывается обстановка повышенной засекреченности в сфере НИОКР. Не исключаются и сознательные дезинформации относительно «перспективных» НИОКР с целью направить ресурсы и силы конкурентов по ложному пути.

Сложность выбора конкретных решений в области инновационно-промышленной политики не отменяет жесткой необхо-

димости своевременного осуществления такого выбора и соответствующих действий властей. Заметим, что условия глобального кризиса не останавливают на самом деле активную работу в США и других крупных странах по подготовке к переходу на принципиально новые уклады технологий.

В качестве противодействия кризисным явлениям, охватившим американскую экономику, был принят в 2009 г. *Закон об оздоровлении американской экономики и реинвестировании (American Recovery and Reinvestment Act, ARRA)*. Беспрецедентный по своему размаху пакет мер по инвестиционному стимулированию американской экономики опирается на правительственные вложения в сумме около 800 млрд долл. В 2011 г. Белый дом утвердил *Стратегию инновационного развития Америки (A Strategy for American Innovation: Securing our Economic Growth and Prosperity)*, согласно которой для усиления научно-технологического потенциала США намечено действовать в трех направлениях: создание необходимой инфраструктуры и институциональной базы, стимулирование инновационной активности частного сектора и государственная поддержка приоритетных направлений научно-технологического развития.

В подтверждение мысли об опасности для России упований на факт «инновационной паузы» на Западе некоторые эксперты публикуют весьма интригующие данные об интенсивной работе в США на таких направлениях, как:

- NBIC-технологии (имея в виду совокупность достижений в следующих четырех направлениях: нанотехнологии, биотехнологии, информационные технологии и когнитивистика);
- NBIC-конвергенция, предполагающий создание некой сети пересечения новейших технологий;
- нетрадиционная энергетика;
- робототехника.

Некоторые эксперты называют в качестве нового революционного научно-технологического направления идею создания и использования глобального облачного технологического ресурса, способствующего снижению рисков инвесторов [*Овчинников В.В.* На волне очередной технологической революции к экономике будущего // Экономические стратегии. – 2014. – № 3].

Также указывается на важность в становлении шестого технологического уклада такого направления, как появление нового поколения роботов с высоким уровнем искусственного интеллекта, и на многие другие заманчивые научно-технологические проекты.

Что в этих условиях делать России? Поскольку ныне (и чем дальше, тем больше) новые крупные научно-технологические проекты становятся весьма капиталоемкими, нужно быть очень осмотрительными на всех стадиях принятия решений о приоритетах в этой области.

Спектр возможных вариантов научно-инновационной инвестиционной политики для России в условиях повышенной неопределенности, подогреваемой глобальным кризисом, на наш взгляд, достаточно реалистично обоснован и описан Д.Р. Белоусовым, руководителем Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. Описаны три сценария: 1) «Локальное лидерство»; 2) «Быстрое преследование»; 3) «Адаптация к межсезонью» [*Белоусов Д.Р.* Проблемы российской экономики: политико-экономический взгляд. Российская экономическая стагнация: краткосрочные и долгосрочные источники, возможности преодоления / Центр макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (презентация от 27 сентября 2013 г.)[1]].

Первый из них предполагает сосредоточение внимания и ресурсов на нескольких прорывных приоритетах, символизирующих шестой ТУ и нацеленных на достижение ощутимого лидерства России на этих технологических направлениях в мировом измерении. Данный вариант связывается с позицией и именем академика С.Ю. Глазьева.

Второй сценарий – «Быстрое преследование» – нацелен на достаточно активные действия в научно-техническом развитии по многим направлениям в режиме «догоняющего развития», т.е. преимущественно на базе не отечественных НИОКР, а на основе закупки лицензий и новой техники у стран – лидеров в соответствующих областях технологий.

Третий сценарий – «Адаптация к межсезонью» – означает более сложную и творческую научно-техническую и промышленную политику, учитывающую факт большой неопределенности пока в части набора технологий, готовых к эффективной замене

[1] URL: http://www.gosbook.ru/node/78819 (дата обращения: 10.11.2014).

нынешнего пятого ТУ. Этот сценарий – как бы в русле рекомендаций такого известного в мире специалиста, как Карлота Перес, которая полагает, что «в настоящий момент мы (весь мир) находимся в промежуточной точке между начальной фазой и фазой развертывания пятой волны, т.е. в стадии перехода от агрессии к синергии». Она считает, что России нельзя ограничивать себя какой-то узкой специализацией в сфере НТП и призывает нас быть готовыми двигаться по многим направлениям науки и технологий, устанавливая рабочие приоритеты здесь в зависимости от конкретных потребностей и от реальных продвижений в технологиях.

По сути, надо суметь *реализовывать одновременно все три сценария*. Стране действительно необходимо в каких-то нескольких направлениях перспективного характера двигаться предельно быстро, добиваясь лидерства и высоких конкурентных позиций. Одновременно по целому ряду направлений надо просто ускоренно копировать уже сделанное другими странами, с тем чтобы нарастить критическую массу нужных эффектов. Необходимо специально выделить сферу науки и технологий, где осуществляется движение сразу по многим направлениям на уровне поиска и экспериментов, так чтобы суметь быстро приступить к технологическому рывку там, где это становится реалистичным и эффективным. И именно государство должно решить, каким образом оно собирается локализовать управление каждым из блоков научно-инновационной политики, реализующим эти соответствующие сценарии.

ВОЗРОЖДЕНИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА

REVIVAL OF THE INDUSTRIAL POTENTIAL

НЕШИТОЙ АНАТОЛИЙ СЕМЕНОВИЧ
канд. экон. наук, профессор, Институт экономики РАН, Москва, Россия
e-mail: a-nesh@yandex.ru

Anatoly S. Neshitoy
Candidate of Economics, Professor, Institute of Economics RAS, Moscow, Russia
e-mail: a-nesh@yandex.ru

Неизбежность неоиндустриализации. Качественное развитие экономики, как известно, зависит от технико-технологического оснащения промышленного производства, определяющего место в его структуре высокотехнологического сектора (совокупность авиационного, радиотехнологического, электронного, средств связи, ракетно-космического, оборонного видов производств) и его ядра – машиностроения. В российской же структуре промышленного производства на машиностроение и металлообработку, представляющих инвестиционно-инновационный сектор, приходится ныне лишь 13%, что в четыре-пять раз меньше, чем в развитых странах. Более 84% экспорта – это минеральные ресурсы, металл и древесина. Нефтегазовые доходы в структуре доходов федерального бюджета ежегодно составляют более 45%. Подробно о состоянии экономического развития страны и промышленном потенциале показано в ряде публикаций автора [*Нешитой А.С.* Либеральные реформы в России: 20 лет спустя // Бизнес и банки. – 2012. – № 5, 6; *Нешитой А.С.* Оценка промышленного потенциала страны и уровня его использования // Бизнес и банки. – 2012. – № 17; *Нешитой А.С.* Финансы и торговля в воспроизводственном процессе. – М.: ИТК «Дашков и К°»]. Либерально-рыночная модель развития экономики в российском исполнении (по экономическим принципам и рецептам «вашингтонского консенсуса») полностью себя дискредитировала. Если затянувшийся переходный период на эту модель завершился дефолтом 1998 г., то очередной кризис 2008–2009 гг. уже наглядно под-

твердил ее бесперспективность. Известно, что если в 2000– 2008 гг., называемых либералами «тучными», рост экономики происходил на нефтегазовой основе в связи с высоким уровнем цен на нефтепродукты на мировом рынке, то уже накануне кризиса 2008–2009 гг. и в посткризисный период этот фактор себя исчерпал. Дальнейшее следование курсом рыночного саморегулирования на принципах «вашингтонского консенсуса», как предлагается разработчиками Стратегии-2020 (низкий уровень бюджетного дефицита, снижение инфляции, свободный обменный курс валюты, свободное движение капитала и поощрение прямых иностранных инвестиций, дерегулирование экономики, снижение вмешательства государства в экономику), оставит Россию на обочине мирового экономического развития. Для России это неприемлемый путь. Россия – самодостаточная страна, располагающая еще сохранившимся в определенной мере промышленным, трудовым и материально-финансовым потенциалом, способна преодолеть кризисное состояние экономики.

Неоиндустриализация и переход на инновационно-инвестиционную модель развития экономики, провозглашенный руководством страны, является экономически оправданным, но остается пока на словах [*Гринберг Р.*, *Сорокин Д.* Опасный пессимизм // Российская газета. – 2014. – 24 января].

Судя по прогнозу Минэкономразвития и принятому Государственной Думой федеральному бюджету на 2015–2017 гг., не просматривается существенного улучшения экономических показателей страны, т.е. продолжается перманентный кризис. В 2017 г. к уровню 1990 г. составят: промышленное производство 91,7%, а инвестиции – лишь 73,8%. Следует подчеркнуть, что в России, по зарубежным оценкам, самое несправедливое распределение доходов среди населения. По данным аналитиков швейцарского банка Credit Suisse, Россия занимает ныне одно из первых мест в мире по неравенству доходов среди населения: 35% всего богатства домохозяйств – принадлежит всего лишь 110 людям. Более несправедливо имущественные и денежные блага распределяются только в мелких странах Карибского бассейна [Российская газета. – 2013. – 11 октября].

Как свидетельствует прошедший в январе 2014 г. Гайдаровский форум, в научно-либеральном сообществе и правительст-

венных кругах России по-прежнему продолжают цепляться за старые подходы (неолиберальные принципы, по выражению академика РАН Е.М. Примакова) в экономической политике. По-прежнему неадекватно оценивают состояние российской экономики и проводимого экономического курса. Форум с участием экономического блока Правительства России, представителей Центрального банка Российской Федерации, банковского сообщества, а также экспертов зарубежных стран был посвящен, по выражению его организаторов, поискам возможностей для устойчивого развития России и остального мира.

В докладе премьер-министра Д.А. Медведева было отмечено, что ныне наша страна занимает стабильное место в глобальном мире, экономика, пусть и невысокими темпами, но растет. Наблюдаемое сейчас торможение роста обусловлено внутренними проблемами развития и не является результатом ошибок прошлого. «Напротив, это следствие успешной реализации экономической политики последних лет» [Своих не бросают // Российская газета. – 2014. – 16 января; Правительство нашло рецепты против стагнации // Независимая газета. – 2014. – 16 января].

Вряд ли можно согласиться с такой оценкой. В то же время на форуме остались незамеченными предложения Московского экономического форума (март 2013 г.), а также доклада академика Е.М. Примакова на заседании «Меркурий-клуба» накануне форума. В этих документах глубоко и убедительно раскрыто реальное положение в экономике, а главное – обосновано, в том числе и Е.М. Примаковым, коренное различие между идеями либерализма и проводимой в России неолиберальной экономической политикой.

Нельзя, конечно, при этом не согласиться с выводом о том, что «без противодействия неолиберальной политике возникает угроза серьезных негативных последствий для России» [*Примаков Е.М.* 2013: Тяжелые проблемы России // Российская газета. – 2014. – 14 января].

Возрождение высокотехнологического сектора экономики – основная цель промышленной политики. Высокотехнологичный сектор (комплекс) экономики, ядром которого являет-

ся машиностроение, выступает системообразующим видом экономической деятельности любого экономически развитого государства. От него зависит производственный потенциал страны, уровень обороноспособности и социальной устойчивости. Провозглашенная в правительственных кругах модернизация экономики, успех промышленной политики в целом зависят от возрождения отечественного машиностроения. Его развитие непосредственно связано с увеличением масштабов НИОКР и ростом объемов производства в таких наукоемких видах производств, как приборостроение, IT-технологии, радиоэлектроника, средства связи, промышленные роботы, авиакосмические комплексы и в настоящее время – нанотехнологии.

Машиностроение присуще ведущим экономически развитым странам. Мировой опыт и экономические расчеты показывают, что сбалансированное развитие экономики может обеспечиваться при условии, когда в структуре промышленного производства на долю машиностроения приходится не менее 25–30%. Расходы на наиболее перспективные инновации должны преобладать, а на разработку и использование принципиально новых производственных технологий должно приходиться не менее 50–60% (в развитых странах даже 60–80%, а в России – 10–15%).

Инновационная активность организаций должна быть коренным образом повышена с нынешних 5% в России промышленных предприятий, занимающихся разработкой и внедрением технологических инноваций, хотя бы до 30%.

Для этого должны быть созданы стимулирующие условия. В организациях, создающих и реализующих инновационные проекты, 60–70% выручки должно направляться на оплату творческого труда и освобождаться от налогообложения. Затраты, связанные с поисковыми исследованиями, разработкой и внедрением передовых технологий, должны относиться в стоимость товаров. Средства из прибыли, направляемые на инновации и инвестиции, необходимо исключить из налогообложения.

В системе налогообложения, являющейся ныне фактором, сдерживающим инновационно-инвестиционное развитие, нужно предусмотреть для организаций машиностроительного ком-

плекса преференции, способствующие не только активизации научных исследований и разработок, но и, во-первых, стимулирование освоения (внедрения) передовых технологий и увеличение выпуска наукоемкой продукции, подготовку высококвалифицированных кадров и, во-вторых, рост занятости и повышение оплаты труда работников машиностроения (кстати, в организациях, выпускающих машины и оборудование, среднемесячная зарплата, начисленная в 2012 г., была на уровне 96,6% средней по стране и в 2,2–2,3 раза ниже, чем в финансовой и топливно-энергетической деятельности [Россия в цифрах – 2013. – М.: Росстат, 2013. – С. 127, 135–137]).

К другим преференциям, кроме названных выше, следовало бы отнести предоставление кредитов на льготных (беспроцентных) условиях на разработку и реализацию инновационных проектов, стимулирование ускоренной амортизации при жестком порядке, как отмечалось, целевого использования амортизационных отчислений.

Возрождение машиностроения должно опираться в первую очередь на сохранившийся еще с советского времени потенциал оборонного комплекса. Так, в России еще продолжается производство новых ракетоносителей типа «Ангара» и космического корабля «Русь», разрабатываются новые виды орбитальных станций и искусственных спутников Земли, идет подготовка к полетам на Луну, Марс и другие планеты Солнечной системы. Создаются ракеты для Ракетных войск стратегического назначения с разделяющимися, маневрирующими гиперзвуковыми боеголовками, ракеты для универсальных систем ПРО и ПВО. Проходят летные испытания истребителя пятого поколения Т-50, разрабатываются стратегические бомбардировщики нового поколения, планируется радикально перевооружить ВМФ, в частности, за счет строительства атомных авианосцев и стратегических подводных лодок. Завершена работа по созданию новой ракеты «Булава». Россия занимает 20% мирового рынка строительства ядерных реакторов, только в нашей стране есть атомные ледоколы и создаются плавучие атомные станции. Лишь три страны мира (США, Китай, Россия) обладают уникальными суперкомпьютерами. Первые положительные сдвиги наблюдаются в области

нанотехнологий. В России, таким образом, имеются предпосылки для технологического прорыва на передовые рубежи.

Модернизацию и дальнейшее развитие машиностроения можно обеспечить совместными усилиями стран СНГ, используя и сохранившиеся еще с советского времени производственные связи, и в частности с союзной Белоруссией. В Белоруссии, кстати, доля машиностроения в общем объеме промышленного производства составляет 30%, что минимум в два с лишним раза превышает соответствующие показатели России, не говоря уже о других странах СНГ. Именно машиностроение позволило Белоруссии при неблагоприятных внешних условиях поддерживать устойчивость экономики.

Современный этап мирового экономического развития характерен тем, что ныне, по сути, ни один вид экономической деятельности не способен влиять на обороноспособность страны, ее конкурентоспособность и уровень жизни так, как микроэлектроника. По оценкам глобальной ассоциации SEMI, примерно 90% инноваций совершаются благодаря достижениям микро- и наноэлектроники. Основу производственной цепочки любого инновационного вида деятельности составляет микроэлектроника (микрочипы). Высокоразвитыми государствами четко осознано значение микроэлектроники и они поддерживают собственных производителей через налоговое и тарифное регулирование, развитие рынков сбыта, преференции в госзакупках, подготовку кадров и др. В России, к сожалению, «рыночные реформы» привели к тому, что некогда третья в мире после США и Японии наша страна ныне из всего потребления микроэлектроники лишь не более 10% приходится на продукцию отечественного производства. В основном техника завозится в готовом виде: технологии, оборудование, рабочие места и добавленная стоимость – все это остается в других государствах. Государство не выполняет своих функций по защите собственных производителей, отсутствует система экономического регулирования развития электроники, разработки и реализации государственных проектов.

Государство должно принять решительные меры по развитию электроники. Речь идет о государственном регулировании, стимулировании спроса, экономических мотиваций, аналогично с

действующими в мировых технопарках, а также о государственно-частном партнерстве в области создания центров проектирования, лабораторий и производственных площадок с технологическим уровнем 65 нм. Без государственного регулировании и государственной поддержки микроэлектроники успешное развитие экономики невозможно.

Все современные технологии, как известно, ориентированы на высокотехнологичное станкостроение, в частности, металлообрабатывающее оборудование (МОО). Страны, производящие МОО – Германия, Япония, Швейцария и некоторые др., – контролируют их использование иностранными заказчиками по конкретному назначению. Существуют национальные регламенты, ограничивающие продажу МОО для нужд ВПК других стран. Поэтому наличие передового станкостроительного производства выступает гарантией технологической независимости (безопасности) государств. К сожалению, в самом тяжелом положении в нашей стране оказалось станкостроение. В целом зависимость России от импорта МОО, по оценкам, достигает 90%. По данным «Станкоимпорта», ежегодный объем продаж МОО в России составляет 1,0–1,5 млрд долл., при этом доля отечественного МОО – не более 1% [Станкостроение в России: состояние, тенденции, перспективы // Eguipnet.ru. 2009. – 21 апреля (Издание о бизнесе и технологиях)[1]]. Станкостроительные ведущие компании вместо специализированных станков на современном этапе начинают производить многофункциональные, сочетающие большое число операций, гибкие программно-управляющие обрабатывающие центры с возможностью последующего встраивания в автоматизированные линии и производства. При этом достигается высокая производительность труда при гарантированной высокой точности.

В сложившихся в России условиях возможна и необходима государственная поддержка станкостроительного производства. Сохранившимся 286 станкостроительным заводам и проектно-конструкторским бюро следует создать все вышеуказанные преференции и стимулы. Необходимы и другие меры, как то: защита

[1] URL: http://www.eguipnet.ru/analitics/machine/machine_348.html (дата обращения: 20.11.2014).

отечественного рынка МОО от иностранных производителей, ускорение развития станкостроительной науки, создание системы подготовки кадров для станкостроения.

Системно-диалектический подход к управлению экономическим развитием. Возрождение промышленного потенциала страны должно обеспечиваться принципами научно обоснованной Стратегии инновационного развития и системно-диалектического подхода к управлению экономикой.

В современной России за многочисленными дискуссиями в экспертно-научных сообществах и правительственных кругах о дальнейшем развитии экономики забывается системно-целостный диалектический подход к обоснованию предложений, не используются разработанные экономической наукой положения эволюционно-институциальной теории о необратимости развития в направлении научно-технического прогресса, об усложнении функций и структуры экономики, востребованности внедрения совершенных технологий, о системообразующем характере общенациональных (общегосударственных) интересов в развитии экономики, об опоре (ядре) экономического развития – человеческом факторе.

Для превращения лозунговых призывов о преобразованиях в экономике в реальность требуется в первую очередь определиться с материально-финансовым и трудовым обеспечением приоритетных видов отраслей в экономическом развитии – это касается высокотехнологических производств с максимальным использованием для этого доходов от топливно-энергетического комплекса и подготовки соответствующих кадров.

Системно-диалектический подход к управлению экономической системой должен состоять в том, чтобы государство на качественно новом уровне расширило свои экономические и социальные функции, связанные с необходимостью разработки социально-экономических индикаторов (регуляторов) и механизмов, с учетом органичной связи роста потребностей и инвестиций, с обеспечением устойчивого баланса между финансовой, производственной и ресурсной сферами.

Ключевыми элементами при этом выступают повышение эффективности управления собственниками, в первую очередь

со стороны государства, создание финансово-кредитной и инвестиционной инфраструктуры, обеспечение технической модернизации с опорой на собственные ресурсные источники.

Институциональные структуры взаимосвязанных производств и хозяйствующих субъектов, образующих системную целостность и обладающих как мощным потенциалом роста, так и критической массой для качественных преобразований, должны стать в передовых отраслях экономики движущими силами подъема экономики страны в целом.

Локомотивом развития должно выступить отечественное машиностроение. На основе использования инновационного потенциала ВПК представляется реальным выработать механизм ускоренного развития машиностроительного комплекса, продукции двойного назначения, диверсификации чисто военного производства, создания банка данных новейших технологий для использования на коммерческих началах в предпринимательской среде.

Необходима целенаправленная стратегия промышленного развития с механизмом реализации в приоритетном порядке новейших технологий и производств, имея в виду такие прорывные направления, как нанотехнологии, электроника, достижения в области использования атома в мирных целях, авиа- и судостроение, морские буровые платформы и пр.

При этом требуется принятие и изменение законоположений, способствующих стимулированию развития наукоемкого бизнеса, НИОКР, экспорта высоких технологий.

Безусловно, остается проблема трудовых ресурсов, квалификация кадров и науки. Эта проблема ныне переросла в первоочередную и даже не столько в количественную (хотя и она остра), сколько в качественную. Необходима комплексная государственная программа, содержащая институциональные, медицинские, социальные, экономические целевые ориентиры и меры по их достижению, с тем чтобы не только сохранить, но и расширить воспроизводство физически и духовно здорового человеческого капитала, способного отвечать требованиям времени.

Хотелось бы надеяться, что руководством страны наконец-то будет сделан решительный отказ в экономической политике от

элементов навязанного стране вашингтонского консенсуса с упованием на всесилие рынка; приняты неотложные меры по повышению регулирующих функций государства, направленных на восстановление научно-технического и интеллектуального потенциала страны с опорой на внутренние источники роста; будут использованы и научно обоснованные рекомендации Московского экономического форума, состоявшегося в марте 2013 г.

При этом более подробно с основными концептуальными положениями Стратегии инновационного развития экономики России можно ознакомиться в работах автора [*Нешитой А.С.* К новой модели экономического развития: воспроизводственный аспект // Экономист. – 2010. – № 2; *Нешитой А.С., Сухарев О.С.* Экономический миф коррекции Стратегии-2020 и логика стратегии инновационного развития России // Экономический анализ: Теория и практика. – 2011. – Июнь. – № 24; *Нешитой А.С.* Некоторые меры по обеспечению неоиндустриального развития России // Экономист. – 2012. – № 10; *Нешитой А.С.* Неоиндустриализация как основа возрождения промышленного потенциала // Экономист. – 2014. – № 10; *Нешитой А.С.* Управление экономической системой России // Вестник ИЭ РАН. – 2014. – № 4; *Нешитой А.С.* Новая экономическая стратегия – основа институциональной системы управления российской экономикой // Экономические системы. – 2014. – № 1].

ФОРМИРОВАНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ СТРАТЕГИИ

THE FORMATION OF REGIONAL INDUSTRIAL POLICY

СТАРОВОЙТОВ ВЛАДИМИР ГАВРИЛОВИЧ
д-р экон. наук, зам. директора Института проблем экономической безопасности и стратегического планирования, Финансовый университет, Москва, Россия
E-mail: vladstar1953@yahoo.com

Vladimir G. Starovoytov
Doctor of Economics, Deputy Director of the Institute of Problems of Economic Security and Strategic Planning, Financial University, Moscow, Russia
E-mail: vladstar1953@yahoo.com

Рост дефицита и задолженностей российских региональных бюджетов отмечается уже на протяжении нескольких лет, но особенно остро эта проблема встала в 2013 г., когда доходы регионов значительно сократились из-за общего спада производства, изменений в законодательстве и налоговой системе. Значительно уменьшились поступления от налога на прибыль, который до этого обеспечивал почти треть доходов региональных бюджетов. В 2013 г. объемы собранного налога на прибыль уменьшились в 67 регионах.

Количество регионов с бюджетным дефицитом возросло с 67 до 77. Сохранить профицитный бюджет удалось лишь шести регионам, а общая сумма профицита уменьшилась почти втрое – до 27 млрд руб.

При этом у 44 регионов объем задолженности превышает половину доходов бюджета, а у 27 из этих регионов размер долга превышает 70% бюджетных доходов. В 2012 г. таких регионов было 33 и 13 соответственно[1].

20 ноября 2014 г. заместитель министра экономического развития Алексей Ведев выступил на семинаре для руководителей законодательных (представительных) органов государственной вла-

[1] URL: http://kapital-rus.ru/articles/article/247273 (дата обращения: 23.11.2014).

сти субъектов Российской Федерации – членов Совета законодателей Российской Федерации при Федеральном Собрании с докладом на тему: «Современные проблемы и вызовы экономической политики России».

По его словам, российская экономика столкнулась с непростой ситуацией: снижение инвестиций, геополитическая напряженность, сокращение кредитных ресурсов, рост издержек. Все это привело к тому, что темпы роста экономики (динамика ВВП) замедлились с 2,0% в четвертом квартале 2013 г. до 0,9% в первом квартале 2014 г., 0,8% – во втором и 0,7% – в третьем.

Основной причиной замедления темпов роста по мнению заместителя министра стало снижение инвестиционной активности: на 4,8% в первом квартале, на 1,4% – во втором и 2,4% – в третьем»[1].

В такой ситуации вызывает особый интерес деятельность регионов в которых, несмотря на указанные проблемы, отмечается социально-экономическая устойчивость и развитие.

Так к примеру, по итогам 2013 г. Тульская область заняла третье место в Центральном федеральном округе и восьмое – в Российской Федерации среди субъектов, достигнувших наилучших показателей по привлечению инвестиций и увеличению регионального налогового потенциала.

На протяжении последних лет Тульская область устойчиво входит в пятерку регионов – лидеров Центрального федерального округа по темпам роста прямых инвестиций. Столь уверенная тенденция роста инвестиций позволила Тульской области с минимальными потерями преодолеть кризисные явления и сохранить положительную динамику социально-экономического развития.

На сегодняшний день в Тульской области работает около 80 предприятий с участием иностранного капитала. На территории региона реализуются многочисленные инвестиционные проекты с участием ведущих мировых компаний: ООО «Проктер энд Гэмбл – Новомосковск» (Procter&Gamble, США), ООО «Кнауф Гипс Новомосковск» (KNAUF, Германия), ООО «Юнилевер Русь» (Unilever, Великобритания–Нидерланды), ООО «ЭсСиЭй Хайджин Продактс Раша» (SCA, Швеция), ОАО «Глюкозо-паточный комбинат “Ефремовский”»

---

[1] URL: http://economy.gov.ru/minec/press/news/201420111820 (дата обращения 21.11.2014).

(Cargill, США), ОАО «Тулацемент» (HeidelbergCement Цемент, Германия), «ООО «ХЕСС-ТУЛА» (HESS, Германия), ООО «Тула-Полимер» (POLYMER-CHEMIE, Германия), ООО «Марр Капитал» (HYUNDAI, Корея), ООО «Авгол Рос» (Avgol, Израиль), ТОО «Аманат Инвест Груп» (Amanat Invest Group, Казахстан) и др.

В настоящее время общий инвестиционный портфель Тульской области включает в себя 138 проектов на сумму 591,0 млрд руб., в том числе в промышленности и ТЭК – 323,4 млрд руб., в строительстве – 222,1 млрд руб., в сельском хозяйстве – 33,2 млрд руб. На сегодняшний день освоено 83,3 млрд руб., полностью реализовано 24 проекта.

Предпринимаемые меры способствовали достижению опережающих темпов роста промышленности Тульской области. В 2011–2013 гг. среднегодовой индекс промышленного производства региона превысил 112%, составив в 2013 г. 109,6%, что соответствует второму месту в Центральном федеральном округе и десятому месту в Российской Федерации.

Как показывает практика, именно на региональном уровне возможна наиболее эффективная координация долгосрочных планов развития государства и бизнеса, которую предлагается осуществлять в рамках формирования региональной промышленной стратегии. Предложенный подход ее формирования направлен на гармонизацию интересов государства и бизнеса и позволяет вырабатывать наиболее эффективные решения в стратегическом управлении промышленным развитием региона.

Целью промышленного развития Тульской области является обеспечение роста благосостояния и качества жизни населения на основе модернизации промышленности, ее сбалансированного пространственного и отраслевого развития. *В регионе разработаны основные положения формирования высокоэффективной региональной промышленной стратегии, в числе которых:*

- координация долгосрочных и среднесрочных планов всех участников формирования региональной промышленной стратегии как «сверху вниз», так и «снизу вверх»;
- реализация трех уровней планирования развития промышленности региона: муниципального, регионального и уровня предприятий;
- разработка региональной программы улучшения инвестиционного климата;

• разработка стратегий развития базовых и инфраструктурных отраслей промышленности региона;

• совершенствование инвестиционных программ организаций инженерной и транспортной инфраструктуры в соответствии с региональной промышленной стратегией.

В области реализован проект регионального «открытого правительства», что позволило обеспечить:

• прозрачность региональных органов исполнительной власти и свободный обмен информацией об операционных и инвестиционных планах государства и бизнеса;

• вовлеченность гражданского общества в формирование региональной промышленной стратегии и возможность гражданскому обществу контролировать региональные органы исполнительной власти при ее реализации;

• повысить общественный контроль со стороны потребителей при участии региональных органов исполнительной власти за деятельностью организаций инженерной и транспортной инфраструктуры.

Как показала практика, формат «открытого правительства» позволяет достичь широкого вовлечения всех заинтересованных участников в координацию стратегических планов государства и бизнеса при формировании промышленной стратегии.

В регионе применяются формы экспертно-общественного обсуждения региональной промышленной стратегии, позволяющие достигать согласования интересов государства и бизнеса, а именно: общественные советы при профильных министерствах региональных правительств, общественные советы по обсуждению отдельных стратегических инициатив; клубы и советы, образующие фокус-группы участников обсуждения; тематические форумы, анкетные опросы на официальных сайтах региональных правительств и профильных министерств; темы и форумы на открытых социальных интернет-ресурсах; совещания, конференции и семинары, посвященные обсуждению актуальных вопросов и т.д. Определены сферы эффективного согласования интересов в ходе формирования промышленной стратегии регионов, особенно при разработке инвестиционных программ организаций инженерной и транспортной инфраструктуры (территориальных электросетевых и газораспределительных компаний; предприятий, эксплуатирующих объекты транспортной инфраструктуры).

Выработана и применяется процедура региональной промышленной стратегии, включающая следующие этапы:

• разработка региональной стратегии социально-экономического развития регионов и муниципальных стратегий в соответствии со стратегиями социально-экономического развития Российской Федерации и федеральных округов;

• разработка региональной программы улучшения инвестиционного климата в соответствии с программами федеральных институтов развития, государственными программами – с одной стороны; кредитными программами, предложениями потенциальных инвесторов и инвестиционными планами предприятий, расположенных на территории регионов, – с другой;

• разработка стратегий развития базовых и инфраструктурных отраслей промышленности в соответствии с федеральными отраслевыми стратегиями развития, региональной программой улучшения инвестиционного климата, инвестиционными и операционными планами предприятий, расположенных на территории регионов;

• разработка инвестиционных программ организаций инженерной и транспортной инфраструктуры, расположенных на территории регионов в соответствии со стратегиями развития базовых и инфраструктурных отраслей промышленности.

Соблюдение такой процедуры позволяет сформировать региональную промышленную стратегию, обеспечивающую координацию планов государства и бизнеса и концентрацию их экономических ресурсов на приоритетных направлениях развития промышленности регионов.

Применяются формы взаимодействия государства и бизнеса в процессе формирования региональной промышленной стратегии, объединенные в следующие группы: внутреннее тарифообразование и квотирование, создание институтов государственно-частного партнерства (корпорация регионального развития, консультационное агентство по привлечению инвестиций, региональный инвестиционный фонд), налоговое стимулирование, привлечение государственных целевых средств, поддержка инвестиций, развитие инноваций, нормативно-правовое регулирование, управление государственным и муниципальным имуществом, развитие отраслевого машиностроения, профессионально-образовательная подготовка, защита и контроль экологии.

Обоснована необходимость формирования на основе партнерства государства и бизнеса отраслевых региональных программ профессионально-образовательной подготовки кадров, предусматривающих координацию планов развития учреждений начального, среднего, высшего профессионального образования и отраслевых учебных центров промышленных предприятий.

Разработан и используется алгоритм формирования планов мероприятий по поддержке инвестиционных проектов в региональной промышленной сфере, предусматривающий:

• взаимодействие региональных органов исполнительной власти и предприятий в процессе бизнес-планирования инвестиционных проектов;

• разработку планов мероприятий, обеспечивающих достижение наибольшей бюджетной и экономической эффективности инвестиционных проектов;

• улучшение инвестиционного климата региона в соответствии с планами мероприятий по поддержке инвестиционных проектов в региональной промышленной сфере.

Внедрение алгоритма позволяет существенно увеличить объем прямых инвестиций в базовые отрасли промышленности регионов.

Методические рекомендации, использованные при разработке стратегий развития базовых отраслей промышленности, были применены при формировании концепций основных отраслевых стратегий развития региона (химической, легкой и целлюлозно-бумажной промышленности, машиностроения и металлургии), методические рекомендации по разработке стратегий развития инфраструктурных отраслей промышленности – при создании схемы и программы развития электроэнергетики Тульской области на период 2015–2019 гг., генеральной схемы развития газоснабжения и газификации Тульской области. Все это способствовало стабилизации, а также развитию экономики и социальной сферы региона [*Ломовцев Д.А.* Формирование региональной промышленной стратегии на основе партнерства государства и бизнеса: дис. … д-ра экон. наук. – М., 2014].

Опыт Тульской области в формировании и реализации региональной промышленной стратегии может быть использован субъектами Российской Федерации для поддержки и развития своих промышленных комплексов.

РЕЖИМЫ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ

MODES OF TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT OF ECONOMICS AND STRATEGIC PROSPECTS OF INDUSTRIAL POLICY

СУХАРЕВ ОЛЕГ СЕРГЕЕВИЧ
д-р экон. наук, профессор, зав. сектором институционального анализа, Институт экономики РАН, Москва, Россия
E-mail: o_sukharev@list.ru

Oleg S. Sukharev
Doctor of Economics, Professor, Institute of Economics RAS, Moscow, Russia
E-mail: o_sukharev@list.ru

Технологическое развитие: основные режимы. Под технологией будем понимать совокупность или систему организованных (алгоритмически, процессуально) воздействий на любой объект или ресурс в целях получения событий, происходящих с этим объектом ресурсом, приводящих к желательному (ожидаемому) результату. Под такое определение подпадают и политические технологии управления большими массами людей, технологии управления, организации, контроля, координации, финансовые технологии, информационные технологии и технологии в производстве и технике и др. [*Сухарев О.С.* Экономический рост, институты и технологии. – М.: Финансы и статистика, 2014].

Внутреннее строение любой технологии в наиболее общем виде можно представить следующим образом (см. рисунок 1).

Технология имеет условное ядро, складывающееся из элементарных операций, способов воздействия на ресурс или объект (физических, управленческих, организационных, финансовых и др.), правил, которые неукоснительны в исполнении, как и последовательность действий, нарушение которых ликвидирует «содержание» технологии. Но это уже другая технология и иной результат.

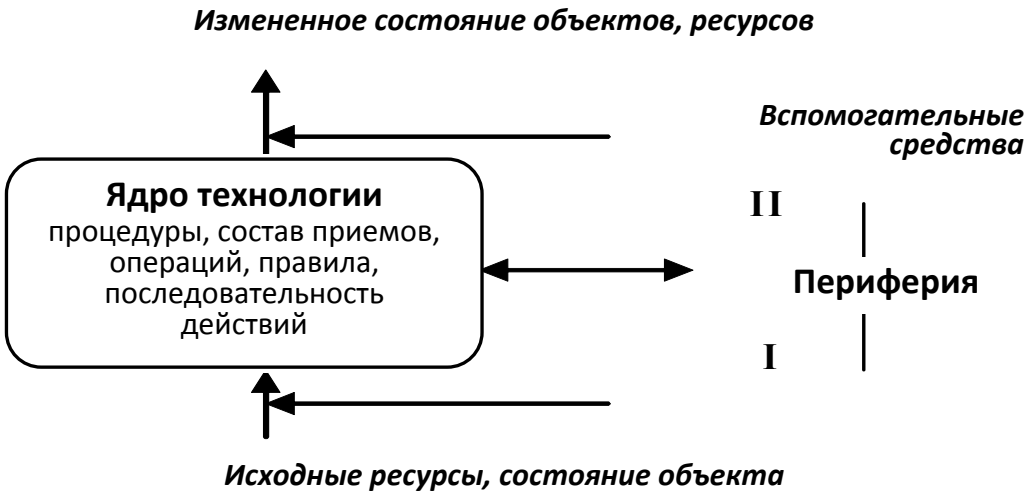

Рисунок 1 – «Строение» технологии

Таким образом, имеется довольно прочная система «внутренних» институтов, опирающихся на физику процесса, технологический смысл воздействия. Данные институты обязательны для агентов, управляющих технологией, реализующих ее. Они целиком предопределяют состав и содержание их действий в процессе производства, фактически программируя производственную систему. Именно эти институты определяют форму организации производственного процесса, работу фирмы, на которой применяется данная технология.

Систему вспомогательных средств, не входящих в ядро технологии, можно обозначить как периферию технологии. Вспомогательные функции (периферии) бывают двух типов: 1) направленные на подготовку ресурса или объекта к основным методам воздействия, задаваемым ядром; 2) направленные на коррекцию и ликвидацию погрешностей, допущенных в ходе воздействия в рамках ядра, доводку блага до необходимых качеств, включая ликвидацию последствий применения технологии, например, утилизацию отходов, снижение уровня загрязнений и т.д.

Пусть вектор сырья $R = \{R1, R2, \dots, R_k\}$ используемого на стадиях технологической переработки $C = \{C1, C2, \dots, C_n\}$, составляющих ядро данной технологии, полученной за счет комбинаторного соединения двух давно используемых (устаревших) технологий, превращается в вектор продукции $P = \{P1, P2, \dots, P_m\}$, которая потребляется некой совокупностью потребителей $U = \{U1, U2, \dots, U_z\}$. Если создается новая технология, то под вектором «продукт» следует

понимать «технологические решения», либо комбинаторно появляющиеся технологии. Три типа мультипликаторов обозначены на рисунке соответственно M_{RC}, M_{CP}, M_{PU}. В качестве потребительских направлений для данной рассматриваемой технологии выступает фотоэлектроника, микроэлектроника (производство полупроводников), процессы нанесения тонких пленок широкого применения.

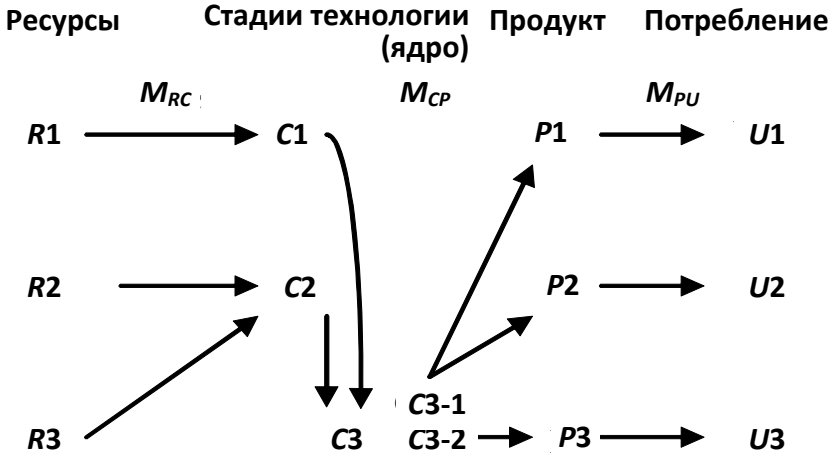

Рисунок 2 – Комбинаторное использование ресурсов, получение технологий *P*1, *P*2, *P*3 и продуктов (потребительских направлений *U*1, U2, *U*3) – общая схема технологических изменений, отражающая один из случаев

Рост технологии – это не только изменение ее ядра, периферии за счет расширения функций и добавочных операций, но и улучшение показателей эффективности технологии (материалоемкости и энергоемкости), а также рентабельности применяемой технологии (рентабельности инвестиций в технологию, и изготовляемого с ее помощью продукта). Если имеется три типа ресурса (в качестве которого при создании могут использоваться отдельные системы, материалы, элементы конструкций) для создания и развития технологий, то они различным образом поступают на стадии использования *C*1, *C*2, *C*3 (см. рисунок 2). Каких-то два ресурса могут поступить на стадию *C*2, один ресурс – на стадию *C*1. На стадию *C*3 может не поступить ресурс напрямую. Возможен вариант, что на стадию *C*1 или *C*2 либо поступят сразу три типа ресурса, либо ни одного, так как все три попадут на стадию *C*3. Конечно, существует вероятность, что каждая ста-

дия получит свой ресурс, т.е. будет соответствие между цифрой, обозначающей тип ресурса, и цифрой, обозначающей стадию развития технологии (переработки). Важно отметить, что пройдя какие-либо две стадии, например $C1$ и $C2$, на стадию $C3$ поступает результат выполнения этих стадий. При этом стадия $C3$ может включать две самостоятельные стадии совершенствования технологии, либо переработки ресурса – $C3$-1, $C3$-2. Стадия $C3$-1 может обеспечить технологические исходы $P1$ и $P2$ (или продукты), стадия $C3$-2 соответственно исход – $P3$. Здесь также может возникать комбинация, в зависимости от возможностей стадий $C1$ и $C2$. От них могут быть прямые стрелки на $P1$ и $P2$, минуя $P3$ или на одну из технологический (продуктовых) линий P. Технологические возможности $P1$, $P2$, $P3$ дают соответствующие наборы благ по направлениям $U1$, $U2$, $U3$. Для каждого вида комбинаторного наращения может быть своя комбинация, в зависимости от содержания технологий, условий их сопряжения, функций новой технологи. Технологические возможности в этой части будут зависеть от параметров мультипликации для отдельных фаз цепочки развития технологии – M_{RC}, M_{CP}, M_{PU}, каждый из которых измеряется числом возможных комбинаций на данной фазе. Для любой технологии может быть построена своя схема по типу «вход (ресурсы) – ядро технологии – выход (потребительские возможности)».

Можно ввести два важных параметра, характеризующих отношение на разных уровнях процесса технологического изменения «разнообразий» этих уровней, задаваемых соответственно M_{RC}, M_{CP}, M_{PU}. Каждый уровень обозначен своим набором правил: поиск и преобразование ресурса (R), стадии переработки (C) и получения технологии или продукта (P) и создание продуктового направления (U). Перспектива технологии на макроэкономическом уровне ее развития может быть оценена текущей динамикой этих коэффициентов $k1 = M_{CP}/M_{RC}$; $k2 = M_{PU}/M_{CP}$. В связи с этим возникают следующие режимы технологических изменений.

Режим № 1 – пропорционального технологического развития, когда $k1 = 1$ и $k2 = 1$, т.е. комбинации на различных фазах технологических изменений одинаковы. Этот режим на практике крайне редок, но теоретически возможен.

Режим № 2 – расширяющегося технологического развития (технологии), когда $k1 > 1$, $k2 > 1$, т.е. от меньшего числа комбинаций процесс изменяется к значительному их числу, что дает еще большее количество потребительских направлений и в перспективе программирует дальнейшие технологические изменения по комбинаторному принципу.

Режим № 3 – сужающегося технологического развития, когда $k1 < 1$, $k2 < 1$, т.е. комбинации по ресурсам превосходят комбинации по стадиям переработки и появляющимся технологиям, которые также превосходят по разнообразию комбинации возможных потребительских направлений. Такая технология может существовать, она может показывать некоторую эффективность или даже быть неэффективной. Если у нее нет замены, и она обслуживает очень узкий потребительский сегмент, но он сильно зависим от этой технологии, то она будет существовать. В общем случае, конечно, режим суживающегося технологического развития наиболее подвержен свертыванию при появлении альтернативных технологических вариантов. Вероятны еще два режима технологических изменений, которыми нельзя пренебречь.

Режим № 4 – «запирающего» технологического развития, когда $k1>1$, $k2< 1$, иными словами, комбинации по технологиям превосходят ресурсные комбинации и разнообразие потребительских направлений. В этом случае эти технологические возможности необходимо дополнительно изучать на предмет соединения с иными технологиями, с тем чтобы получить расширяющийся режим развития, изменив значение коэффициента $k2$.

Режим № 5 – «исчерпывающего» технологического развития, при котором $k1 < 1$, $k2 > 1$, и разнообразие технологических возможностей резко уступает ресурсному разнообразию и потребительским направлениям, которые возникают на основе применения данной технологии. В таком случае технология приобретает «монополию», особенно если потребительские направления сформированы и сильно зависят от этой технологии (например, технологии производства энергии). Возникает так называемый естественный монополизм данной технологии.

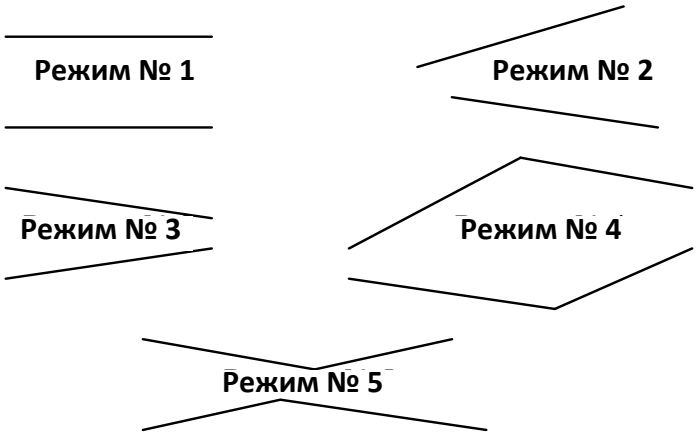

Рисунок 3 – Режимы технологических изменений

Каждый из режимов возникает по отдельным видам технологий и по некоторой совокупности связанных технологий. Полезным параметром вспомогательного назначения будет величина $k3 = M_{PU}/M_{RC} = k1\ k2$. Графически режимы технологических изменений отражает схема на рисунке 3.

Выбор приоритетов технологического развития. Выбор и уточнение приоритетов технологического развития – динамичный процесс, что обусловлено самой спецификой науки и технологий. Поэтому с течением времени осуществляется их пересмотр. Однако именно это действие должно быть хорошо обосновано, отвечать неким критериям, что, к сожалению, не наблюдается, если внимательно проанализировать имеющиеся правительственные документы. Последний перечень приоритетных направлений и критических технологий был утвержден Президентом РФ (Указ от 07.07.2011 № 899).

В 1996 г. к числу приоритетных направлений развития науки и техники Российской Федерации, наряду с фундаментальными исследованиями, были отнесены семь направлений, в целом соответствующие мировым тенденциям: информационные технологии и электроника; производственные технологии; новые материалы и химические продукты; технологии живых систем; транспорт; топливо и энергетика; экология и рациональное природопользование.

В дальнейшем приоритетные направления пересматривались и утверждались заново руководством страны в 2002, 2006 и

2011 гг. в соответствии с новыми принимаемыми направлениями развития науки, технологий и техники РФ – каждый раз соответственно изменялся и «Перечень критических технологий». Список критических технологий 2002 г. включал 52 направления. Список критических технологий 2006 г. включал 34 направления.

В постановлении Правительства РФ от 24.12.2008 № 988 «Об утверждении перечня научных исследований и опытно-конструкторских разработок, расходы налогоплательщика, на которые в соответствии с пунктом 2 статьи 262 части второй Налогового кодекса Российской Федерации включаются в состав прочих расходов в размере фактических затрат с коэффициентом 1,5», был утвержден Перечень из 32 разделов, в которые вошли 296 тем – на основе 34 приоритетов 2006 г.

В соответствии с Указом Президента РФ от 07.07.2011 № 899 «Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации» список включал 27 направлений.

Несмотря на неоднозначность выводов о расстановке акцентов и принимаемых государством приоритетных направлений науки и технологий, в реальном секторе экономики выбор направлений развития является насущной потребностью хозяйствующих субъектов в их конкурентной борьбе.

Во-первых, сразу видна высокая частота изменений самого списка.

Во-вторых, очевиден поверхностный характер постановки приоритетов при их безусловной целесообразности.

В-третьих, напрашивающимся объяснением выступает финансовый фактор. Иными словами, приоритеты пересматриваются, так же как и происходят организационные изменения (слияния госкорпораций, иных структур, министерств, аппарата управления и т.д.). Обычно подобные решения не работают в направлении улучшения работы системы, присоединяемых ее частей и в целом отрицательно сказываются на общей конкурентоспособности.

Все перечисленные обстоятельства говорят в пользу одного – необходимо устранить эффект «институциональной и адми-

нистративной чехарды», который сводится к перманентному несистемному изменению правил, процедур, базисных документов (правоустанавливающих) по всем направлениям развития одновременно, без всякой согласованности и без расчета на адаптацию, освоение и привыкание агентов.

Собственные исследования, проводимые еще в 2002–2007 гг. по инновационной модели экономического роста (неошумпетерианская модель) показали, что разрывы в технологических цепочках и ликвидация «консерваторов» (в экономике действуют агенты – новаторы и консерваторы) ликвидирует основу для появления инноваций. Иными словами, каким образом можно развивать нанотехнологии или фотоэлектронику при потере базовых электронных производств и спецтехнологий (специальное технологическое оборудование) либо в условиях, когда свернуты производства многих видов редукторов и подшипников. Моделирование системы «новатор–консерватор» и результаты элементарных компьютерных имитаций позволили прийти к выводу, который подтверждает и практика, что инновации не уберегают экономическую систему от кризиса, а часто, наоборот, приводят к кризису. Экономический подъем возможен при воссоздании консервативных цепочек – производств; другое дело, что он будет не столь высок, как ажиотажный рост, стимулируемый новациями. Но зато при таком темпе экономика будет располагать временны́м лагом для качественных изменений структуры, которые проблематично осуществить при высоком темпе роста. Иное качество экономической структуры позволит устойчиво расти экономике в будущем.

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ЗАКОНА «О ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКЕ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

PROBLEMATIC PROVISIONS OF THE LAW ON INDUSTRIAL POLICY IN THE RUSSIAN FEDERATION

ТОЛКАЧЕВ СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ
д-р экон. наук, профессор, директор Центра промышленной политики Института экономической политики и проблем экономической безопасности, Финансовый университет, Москва, Россия
E-mail: satolkachev@fa.ru

Sergey A. Tolkachev
Doctor of Economics, Professor, Director of Center for Industrial Policy, Institute of Economic Policy and Economic Security, Financial University, Moscow, Russia
E-mail: satolkachev@fa.ru

На современном этапе переоценки постиндустриальных концепций реиндустриализация прочно вошла в повестку дня всех развитых стран. Многие страны мира реализуют государственную промышленную политику, причем на постоянной основе. В США после отрезвляющего влияния финансового кризиса 2008–2009 гг. активно осуществляется настоящая реиндустриализация, и уже достигнуты определенные успехи.

В России из года в год уже на протяжении многих лет темпы роста промышленного производства отстают от темпов роста ВВП. Таким образом, с момента публикации два года назад в «Эксперте» памятной статьи с красноречивым названием [*Гурова Т., Ивантер А.* Мы ничего не производим // Эксперт. – 2013. – 29 июля. – № 30–31(861)], промышленное развитие страны отнюдь не улучшилось.

В этих условиях обостряется актуальность законодательства о поддержке промышленной деятельности в России. На повестке дня принятие специального федерального закона. Законопроект № 555597-6 «О промышленной политике в Российской Фе-

дерации» 7 октября 2014 г. прошел первое чтение в Государственной Думе[1].

Экспертиза закона вскрывает серьезные недоработки методологического характера. В существующем варианте закона нет четкого представления о месте и роли промышленной политики в экономическом развитии страны. Промышленная политика рассматривается прежде всего как система мероприятий, направленных на компенсацию того ущербного положения, в котором оказался промышленный сектор экономики России в результате радикальных рыночных реформ, осуществляемых в последние 25 лет. В этом ключе в законе прописаны положения, которые должны обеспечить формирование экономико-политической среды, которая бы гарантировала равные конкурентные условия для всех промышленных отраслей в структуре всего народного хозяйства. Но такой основной посыл, заложенный в закон, явно недостаточен и неадекватен задачам современного непростого этапа развития России.

Дело в том, что промышленная политика, как ее понимают во всем мире, – это совокупность государственных регулирующих мероприятий, направленных на создание привилегированных условий для развития отдельных секторов и отраслей как промышленности, так и других сфер экономики [*Толкачев С.* Промышленная политика и мэйнстрим: причины несовместимости // Экономист. – 2014. – № 4]. Промышленная политика проводится не для того, чтобы обеспечить некие равноценные условия развития всей промышленности, а именно для предоставления преференций определенным сферам, неминуемо за счет других отраслей.

Первая глава закона декларирует необходимость «сбалансированного» развития всех отраслей промышленности. Но нет! Серьезная промышленная политика – это всегда выбор приоритетов, всегда несбалансированное развитие, сознательное нарушение естественных функций рыночной саморегуляции для обеспечения прорывов на заданных приоритетных направлени-

---

[1] URL: http://asozd2.duma.gov.ru/main.nsf/%28SpravkaNew%29?OpenAgent&RN=555597-6&02 (дата обращения: 10.11.2014).

ях. Промышленная политика – обязательно секторальная политика, предназначенная именно для создания преференциальных условий определенным отраслям за счет других. Сталинская индустриализация – это настоящая промышленная политика, жестокий, дерзкий выбор в пользу промышленной базы за счет крестьянства, в пользу тяжелой индустрии за счет легкой, в пользу оборонных отраслей за счет гражданских. А иначе нельзя – или это не промполитика.

Существующая редакция статьи 3 пункта 8 главы 1 «обеспечение *равного доступа* (выделено нами) субъектов промышленной деятельности к получению мер государственной поддержки промышленной деятельности в соответствии с условиями ее предоставления, установленными нормативными правовыми актами Российской Федерации» противоречит как самому смыслу промышленной политики, так и последующему пункту 9 «выбор приоритетов и направлений развития промышленности на основе сбалансированности государственных интересов и интересов субъектов промышленной деятельности». Очевидно, что выбор приоритетов неизбежно означает дискриминацию в развитии отраслей и противоречит нейтральному подходу, заявленному в пункте 8. Поскольку промышленная политика всегда делает осознанный выбор в пользу определенных отраслей и субъектов, то другие субъекты неизбежно окажутся дискриминированы. По-другому не получится, это уже не будет промышленной политикой. Вопрос в том, чтобы создать такие условия предпочтения одних другим, которые бы способствовали прогрессивному прорывному развитию всей экономики.

В законе активно проводится мысль о необходимости создания неких «равноценных условий развития промышленности в целом, сопоставимых с условиями за рубежом». Однако эту задачу призван решать общий регуляторный режим обеспечения хозяйствования на территории страны. Если ставится вопрос о промполитике, то подразумевается нацеленность на прорыв, на особые привилегированные условия по сравнению с зарубежными. Ведь за рубежом именно в таком русле принимаются аналогичные законы и проекты. Американская реиндустриализация, например, основывается, в том числе, на низких ресурсных пла-

тежах: энергоносители в четыре раза дешевле, чем в Европе [*Толкачев С.* Реиндустриализация в США: канун неоиндустриального уклада? // Экономист. – 2014. – № 10]. И где тут «равноценность»?

В существующем варианте текста закона предложены всего две задачи промышленной политики, которые не являются собственно настоящими задачами промышленной политики, понимаемой как дополнительные усилия государства по созданию точек роста национальной экономики, прогрессивных структурных сдвигов, опережающего технологического развития и пр.

В тексте закона речь идет исключительно о финансовой поддержке и практически не упоминается кредитная поддержка промышленной политики. Финансовая поддержка предполагает безвозмездные условия выделения средств или создание дополнительных преференций в виде, например, налоговых льгот, не подлежащих компенсации со стороны субъектов промышленной деятельности. Кредитная поддержка всегда предполагает льготное преференциальное обеспечение кредитными ресурсами, подлежащими возврату. Термин «конкурентоспособные условия»долгосрочного заемного финансирования» означает «равные», «одинаковые с другими» условиями, так что никакой кредитной поддержки в данном случае не просматривается. Смысл кредитной поддержки предполагает создание лучших по сравнению со среднерыночными, конкурентоспособными условиями кредитования.

Вопросы соотнесения промышленной политики со стратегией общегосударственного развития также не получили в тексте закона должного отражения. В существующем варианте промышленная политика рассматривается в отрыве от других основополагающих документов стратегического развития, указанных в Федеральном законе Российской Федерации от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации». В связи с этим нами предлагается внесение специальной статьи 5 в главу 1 «Основные документы Государственной стратегии промышленной политики», где предлагается включить промышленную политику в систему документов государственного стратегического планирования Российской Федерации пу-

тем создания таких документов, как Доктрина промышленного развития (Промышленная доктрина) Российской Федерации, Основные направления (концепция) промышленной политики Российской Федерации, Государственная программа развития промышленности Российской Федерации, Национальный доклад о реализации Государственной программы развития промышленности.

Таким образом, идеология и методология законопроекта соответствует задачам моральной и материальной реабилитации всей промышленности без учета необходимости прогрессивных структурных сдвигов, развития передовых технологий и прочих полезных институций. В настоящий момент Закон о промполитике выглядит как дополнительный заградительный барьер промышленности России от ветров рыночной конъюнктуры, как очередная законодательная «линия Мажино», за которой промышленники надеются отсидеться, лопая новые порции пресловутой «господдержки» – уютно, сытно, и ответственности никакой. История показала печальную участь «линии Мажино» и многих других оборонных стратегий.

МИНЕРАЛЬНО-СЫРЬЕВОЙ КОМПЛЕКС РОССИИ КАК ФАКТОР НЕОИНДУСТРИАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

MINERAL AND RAW MATERIAL COMPLEX OF RUSSIA AS A FACTOR OF NEWINDUSTRIAL NATIONAL ECONOMY

ХАЙКИН МАРК МИХАЙЛОВИЧ
д-р экон. наук, доцент, профессор, зав. кафедрой экономической теории, Национальный минерально-сырьевой университет «Горный», Санкт-Петербург, Россия
E-mail: marcmix.spb@gmail.com

Mark M. Khaikin
Doctor of Economics, Associate Professor, Professor of the Department of Economic Theory, National Mineral Resources University "Mining", St. Petersburg, Russia
E-mail: marcmix.spb@gmail.com

В научных публикациях национальная экономика характеризуется весьма по-разному и противоречиво. Наиболее часто встречаются следующие характеристики: сырьевая экономика (в том числе экспортно-сырьевая), экономика модернизации, инновационная экономика, социально ориентированная экономика, либерально-рыночная экономика, неоиндустриальная экономика, информационная экономика, сервисная экономика.

Существующие реалии национальной экономики таковы, что она ближе всего соответствует экспортно-сырьевой модели, поскольку:

- основным источником получения доходов в экономике является природная рента, а не высокоэффективное производство, инновационная продукция;
- определяющим фактором социально-экономического развития выступает деятельность государства, а не предпринимательский сектор экономики, конкурентная и институциональная среда;
- к системообразующим субъектам экономики России можно отнести государство, а также крупный бизнес, главным образом

сырьевой направленности, но не малый и средний бизнес других отраслей, отличных от сырьевых;

- основными стимулами экономического роста является не внутренний спрос на продукцию отечественного производства несырьевого характера, а внешний спрос на продукцию минерально-сырьевого комплекса;
- в экономической политике государства преобладают директивные ресурсы управления, административные методы, но не экономические рычаги и стимулы;
- основы социальной системы обеспечения заложены в общественном, но не предпринимательском секторе экономики.

Категоричность утверждения, согласно которому в России отсутствуют признаки других моделей экономики, отличных от экспортно-сырьевой, вряд ли оправдана. В национальной экономике слишком сложная отраслевая и секторальная структуры, принципиально разное состояние регионального развития, большие диспропорции по отраслям и подотраслям экономики.

Экономическая система сферы недропользования – это исторически сложившаяся в стране и законодательно закрепленная, действующая в сфере недропользования совокупность принципов, правил, норм, определяющих форму и содержание основных экономических отношений субъектов, возникающих в процессе производства, распределения, обмена и потребления особого экономического продукта. В практическом отношении она представляет собой особым образом упорядоченную систему связей между субъектами хозяйствования, которые непосредственно или опосредованно обеспечивают производство, распределение, обмен и потребление ресурсов, естественным образом находящихся в недрах земли.

Функционирование экономической системы недропользования должно быть нацелено на выполнение важнейших социально-экономических задач общества. Во-первых, она должна быть направлена на обеспечение экономического роста всех субъектов недропользования. Во-вторых, эта система должна координировать все виды хозяйственной деятельности в сфере недропользования. В-третьих, в конечном счете она должна создавать благоприятные социально-экономические условия для реализации

социальных целей общества, способствующие росту качества жизни в стране и регионе, формировать реальную промышленную политику, направленную на неоиндустриализацию экономики.

Важной характеристикой экономической системы сферы недропользования является то, что она охватывает всю совокупность экономических отношений, возникающих в процессе взаимодействия человека с ресурсами земли по поводу преобразования их в элементы жизнедеятельности. Именно поэтому функционирование сферы недропользования связано с постановкой многих социальных проблем общества, и при этом проблем не только экономического характера.

Общеизвестным фактом является то, что именно сфера недропользования создает самую значительную часть средств на уровне всей страны [*Бунин Е.Д.* Экспортно-сырьевая экономика в инновационном развитии: автореф. дис. … канд. экон. наук. – СПб., 2014]. Но в связи с этим возникает вполне уместный вопрос: насколько эффективно и справедливо эти средства используются? Очевидны ошибочные экономико-политические решения относительно изъятия и присвоения огромной массы горной и ценовой ренты, формирующейся в сырьевой экономике России. Более 20 лет имело место присвоение львиной доли ренты узким сегментом собственников с использованием узаконенных офшорных схем. Каждый гражданин страны должен иметь право доступа к ценовой и горной ренте, возникающей при эксплуатации участков недр (месторождений) и являющихся в соответствии с Конституцией РФ и Федеральным законом «О недрах» государственной общественной (общенародной) собственностью. Система институтов в сфере отношений собственности на основе разветвленной системы норм, правил и процедур, жестко регламентирующих использование ресурсов недр, должна реально регулировать хозяйственный оборот активов. Государство тем самым должно не только обеспечивать защиту своих прав как собственника недр, но и формировать условия для того, чтобы работы по освоению и использованию невозобновляемых полезных ископаемых были направлены на реализацию общественных интересов. Существующие же реалии в сфере недропользования в Рос-

сии таковы, что до настоящего времени учитываются не столько общественные интересы, сколько интересы собственников – владельцев контрольных пакетов компаний-недропользователей.

Не меняя сущностной природы экономической системы недропользования, в процессе развития трансформируется ее содержание: модифицируются не только количественные и качественные характеристики хозяйствующих субъектов – элементов системы, но и содержание и формы взаимодействий между ними. Стоит отметить, что высока роль и социальных факторов в динамике инновационного развития сферы недропользования.

В хозяйственной системе сферы недропользования протекают не только экономические процессы, основанные на сложившихся в соответствующих отраслях отношениях собственности. В рамках этой системы протекают как организационно-управленческие процессы, основанные на многообразии и развитии различных организационно-правовых форм хозяйствования субъектов сферы недропользования, так и непосредственно производственные процессы, обеспечивающие добычу, обогащение, транспортировку ресурсов земли. Поэтому, с нашей точки зрения, экономическая система сферы недропользования – это лишь составляющая (и при этом очень важная ее часть) комплексной хозяйственной системы сферы недропользования. Результаты соответствующих направлений исследований последних двух десятилетий подтверждают тот факт, что на практике не существует чисто экономических (и тем более финансовых) механизмов хозяйствования: есть механизмы организационно-экономические, организационно-управленческие, экономико-управленческие и т.п.

Хозяйственная система сферы недропользования – это эко-социоэкономическая система. Реализация ее экономических целей не может и не должна осуществляться вне решения экологических и социальных задач. Однако эти задачи нередко связаны с реализацией тех или иных видов неэкономической эффективности, которые в ряде случаев вступают в противоречие с традиционными общепризнанными критериями экономической эффективности. При этом текущая деятельность того или иного субъекта хозяйствования или его проектное управление по своей

природе являются неприбыльными или даже убыточными. Поэтому оценка эффективности функционирования экономической системы сферы недропользования только с позиции критериев прибыльности и рентабельности, на наш взгляд, не учитывает полезность многих видов той инфраструктурной деятельности, которая создает необходимые условия для ее нормального функционирования. В свою очередь, надежно работающая система обеспечения основной деятельности необходима для эффективной работы основных производственных подразделений компаний-недропользователей, получения ими экономической эффективности как необходимого условия экономического роста не только на микроуровне, но и роста качества жизни в соответствующем регионе и стране в целом – на всех уровнях управления экономикой.

Функционирование экономической системы сферы недропользования есть совокупность взаимодействий ее элементов – хозяйствующих субъектов, связанных друг с другом определенными отношениями, центральное место среди которых занимают финансово-правовые отношения. При этом формы собственности взаимодействующих субъектов хозяйствования могут быть различные. Их сосуществование – основа развития различных организационно-экономических форм государственно-частного партнерства.

В условиях действия общих закономерностей глобализации и интеграции мировой экономики законы функционирования экономической системы недропользования выходят из ее внутренней среды за пределы системы. С этих позиций вопросы, связанные с функционированием внутреннего рынка территориально-экономической системы недропользования, уходят на второй план. Малый и средний бизнес сферы недропользования по объективным причинам занимает слишком скромные позиции, работа же транснациональных корпораций не способна замыкаться в жестких рамках соответствующей территории. Поэтому для недропользования в большей степени характерны межстрановые и межрегиональные взаимодействия, основанные главным образом на товарно-денежных отношениях. Внутренний же рынок в рамках территориально-экономической системы недропользова-

ния в качестве замкнутой системы в реальности имеет минимальную емкость, а в ряде случае практически не существует.

В национальной экономике существует большое количество регионов с ярко выраженной сырьевой специализацией, среди них – моногорода и поселки городского типа, инфраструктура которых непосредственно зависит от характера работы одного или двух градообразующих предприятий. Но и в этом случае финансовое обеспечение муниципальной социальной инфраструктуры соответствующей территории осуществляется прежде всего на основе межстрановых и межрегиональных взаимодействий, которые могут носить как межотраслевой, так и внутриотраслевой характер.

Современная экономическая теория оставляет за собой разработку и обоснование принципов функционирования территориально-экономической системы недропользования. Практическая значимость такой работы:

1) оценка места рынка в этой системе наряду с существующими областями ослабленного и абсолютно отсутствующего рынка для идентификации форм и рамок действия экономических законов;

2) оценка места и роли государства в системе на всех уровнях государственного управления;

3) оценка эффективности функционирования предприятий сферы недропользования с точки зрения их влияния на развитие территорий и всего государства.

Результаты экономических исследований показывают, что рост экспортных цен на продукцию минерально-сырьевого комплекса, с одной стороны, создает благоприятную почву для увеличения как его доходов, так и развития регионов и страны в целом. С другой стороны, он вымывает ресурсы из территориально-экономической системы недропользования как замкнутой системы и, таким образом, снижает деловую активность многих отечественных предприятий. Однако это имеет место не всегда. По результатам углубленных глобальных исследований следует отметить, что внутренние и внешние взаимодейтсвия могут вести себя трояким образом: доминировать друг над другом, конкурировать друг с другом, поддерживать друг друга. Все эти взаи-

модействия, как правило, носят потоковую природу. Поэтому в ряде случаев речь может идти не об отдельных взаимодействиях, а потоках взаимодействий.

Развитие теории и методологии функционирования экономической системы сферы недропользования как основы неоиндустриализации экономики России связано с необходимостью проведения научных исследований по ряду направлений. Отметим некоторые из них.

1. Разработка и обоснование теоретических положений в области формирования и развития институтов в сфере недропользования на мега-, макро-, мезо- и микроуровнях функционирования экономической системы.

2. Проведение сравнительного анализа состояния институциональных систем в сфере недропользования России и других стран с выявлением причин страновых различий.

3. Исследование содержания нормативно-правовой базы, регулирующей отношения в сфере недропользования.

4. Выявление и научное обоснование приоритетных направлений развития институциональных систем в сфере недропользования, в том числе совершенствование законодательной базы, системы государственного управления, института государственного контроля.

5. Разработка научных подходов по формированию новых институтов: гражданского общества и рыночной экономики во взаимосвязи с разработкой и научным обоснованием предложений по трансформации института собственности на минерально-сырьевые ресурсы недр в соответствии с существующими экономическими реалиями и принципами современного этапа функционирования рыночной экономики с учетом опыта других стран.

6. Разработка нового организационно-экономического механизма недропользования, способного создать основу для неоиндустриализации экономики России.

7. Научное обоснование целесообразности формирования и развития высокотехнологических кластеров в рамках соответствующих промышленных предприятий.

8. Развитие методологии в области экономической оценки запасов полезных ископаемых.

9. Разработка новых инвестиционных механизмов инновационного развития предприятий сферы недропользования.

Фундаментом стратегии государства должна служить идеология и экономико-политическая нацеленность на создание условий для формирования реальных процессов неоиндустриализации экономики, реализацию основ социальной справедливости. Составной частью этой стратегии является рентоориентированная направленность минерально-сырьевого сектора, базирующегося на том, что в недрах страны достаточно полезных ископаемых для развития как сырьевого, так и на его основе индустриального сектора национальной экономики.

Действительно, Россия обладает огромным потенциалом природных ресурсов, в том числе потенциалом ресурсов недр. Рациональное недропользование в социально-экономической системе страны выполняет многоцелевую функцию и при соответствующей трансформации институциональной среды может эффективно решать важнейшие социально-экономические задачи.

В настоящее время существуют разные точки зрения относительно того, может ли идея неоиндустриализации национальной экономики основываться на функционировании отраслей минерально-сырьевого комплекса России. По нашему мнению, перспективность, целесообразность развития добычи и экспорта ресурсов – это условие для формирования финансовой базы для создания инновационной инфраструктуры, производства технологических инноваций, финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, освоения технологий, инвестиций в человеческий капитал.

Особо важно подчеркнуть, что сырьевая ресурсообеспеченность России и формирующийся рентный доход являются предпосылкой появления производственного капитала при условии высокой наукоемкости производства, соответствующего развития человеческого капитала, социальных отношений.

Но важно и другое. Стоит согласиться с мнением, согласно которому неоиндустриальная модернизация страны, как системная трансформация, должна заключать в себе трансформацию комплексную: технологическую, экологическую, экономическую,

культурную, социальную, политическую [*Волович В.Н.* Проблемы модернизации и перехода к инновационной экономике // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 2. – С. 13–16].

Без комплексной модернизации невозможна качественная трансформация всей социально-экономической системы страны. Неоиндустриальная модернизация социально-экономической системы России должна осуществляться не в элитарном сознании узких наиболее передовых слоев населения и практико-ориентированных реальных подходов к ее реализации, в рамках которых сосредоточены основные административные, финансово-экономические, политические инструменты модернизации, а на уровне широких социальных групп и организаций всех форм собственности [*Даниленко Л.Н.* Рентно-сырьевая модель экономики России и проблемы ее неоиндустриальной трансформации: монография. – М.: ИНФРА-М, 2014].

Принимая во внимание пространственную неоднородность экономики России, ее разнокачественную структуру, необходимо отметить, что именно сейчас важно понимание острой актуальности осуществления комплексного развития страны и регионов. Оно предполагает развитие не только наиболее передовых наукоемких и высокотехнологичных отраслей экономики, но и других отраслей, которые создают условие для более эффективного использования пространственного потенциала России с учетом соответствующего развития как территориальной инфраструктуры регионов, так и социальных отношений, в том числе социально-трудовых.

Несомненным фактором неоиндустриализации страны является ориентация ее социально-экономической системы на реализацию долгосрочной стратегии «зеленой» экономики. Высокий потенциал природных ресурсов России – условие производства продукции из экологически чистого сырья. Современная же ситуация в экологической политике страны такова, что государство не стремится в кратчайшие сроки приводить экологическую составляющую многих отраслей экономики к мировым требованиям и стандартам.

Имеющие место в национальной экономике перекосы в сторону экспорно-сырьевой, рентной ориентации, существующие

стремления сделать акценты на финансиализацию экономики никак не способствуют формированию и реализации жизненно важной для России политики неоиндустриализации, от которой во многом зависит будущее страны и ее положение в мировом экономическом пространстве. Напротив, современная ситуация в социально-экономической системе страны такова, что все больше дают о себе знать тенденции усиления «антинеоиндустриальной» стабильности, все больше они отдаляют потенциально возможные, но никак не работающие процессы неоиндустриальной модернизации экономики [*Хайкин М.М., Крутик А.Б.* К вопросу об экспортно-сырьевой и неоиндустриальной моделях национальной экономики // Вестник Омского университета. – 2014. – № 2. – С. 202–207 (Экономика)].

Минерально-сырьевые ресурсы страны, данные природой, создают благоприятные условия для реализации высокоэффективной государственной индустриальной и социальной политики. Реально функционирующий в России сырьевой сектор экономики и обслуживающие его промышленные и инфраструктурные отрасли при условии создания созидающей институциальной системы и при общественном всенародном контроле за получением и распределением вновь созданной стоимости в недропользовании способны реализовать на практике достижение социальных стандартов европейского уровня и формирование гражданского общества.

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗВИТИЕ БАНКОВ В УСЛОВИЯХ ТУРБУЛЕНТНОСТИ 5

Авис О.У. О современных тенденциях модернизации банковской инфраструктуры 7

Амосова Н.А. Глобальная турбулентность и управление рисками банковской деятельности в транзитивной экономике 17

Бровкина Н.Е. Устойчивая модель российского кредитного рынка в условиях турбулентности 25

Валенцева Н.И. Развитие кредитования в условиях нестабильной экономики 36

Зверев О.А. Внедрение современных социально ориентированных управленческих инноваций как условие повышения устойчивости банка 45

Лаврушин О.И. О критериях оптимизации структуры банковской системы 51

Ларионова И.В. Риски центральных банков в условиях турбулентности ... 60

Мешкова Е.И. Развитие современной практики стресс-тестирования банковского сектора 69

Милюков А.И. Кредитование и экономический рост в условиях нестабильности 75

Поморина М.А. Концепции стратегического управления банком в условиях турбулентной среды и современные проблемы банковского регулирования 87

Рудакова О.С. Информационные технологии в формировании нового облика банка 96

Ушанов А.Е. Модернизация кредитного процесса: реакция на вызовы 103

Хутаев Р.И. Процентная политика банков в условиях турбулентности 110

МЕСТО И РОЛЬ ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ НА РОССИЙСКОМ СТРАХОВОМ РЫНКЕ 115

Орланюк-Малицкая Л.А. Влияние изменения рисков внешнеэкономической деятельности на потребность в перестраховании 117

Постникова И.Ю. О ситуации на перестраховочном рынке России 124

Рыбаков С.И. Российское перестрахование: поиск формы существования и путей развития 128

Цыганов А.А., Кириллова Н.В. Страхование и перестрахование экспортно-импортных операций: опыт и перспективы ЭКСАР 132

Черногузова Т.Н. Роль катастрофических облигаций в компенсации ущербов от катастрофических рисков 137

Шалашов А.А. Влияние повышения уровня страхового мошенничества на перестрахование (на примере страхования личного автотранспорта)... 143

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ ГЛОБАЛЬНОЙ ТУРБУЛЕНТНОСТИ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ 151

Гисин В.Б. Нелинейные компоненты динамики финансовых временных рядов в условиях глобальной турбулентности 153

Денежкина И.Е., Набатова Д.С. Определение количественных оценок на основе методов многокритериальной оптимизации для слабоструктурированных систем 157

Денежкина И.Е., Пыркина О.Е. Проблема безбилетника: марковские модели 165

Славин Б.Б. Системы управления компетенциями и экономика знаний..... 174

Феклин В.Г. Оптимальная структура косвенных налогов для бентамовской функции благосостояния 186

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ НЕОИНДУСТРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ 195

Балацкий Е.В. Основные параметры доктрины высокотехнологичных рабочих мест 197

Бодрунов С.Д. Реиндустриализация – главное направление повышения устойчивости российской экономики 208

Кушлин В.И. Промышленная политика страны на рубеже смены долгосрочной парадигмы развития 212

Нешитой А.С. Возрождение промышленного потенциала 222

Старовойтов В.Г. Формирование региональной промышленной стратегии 232

Сухарев О.С. Режимы технологического развития экономики и стратегические перспективы индустриальной политики 238

Толкачев С.А. Некоторые проблемные положения закона «О промышленной политике в Российской Федерации» 246

Хайкин М.М. Минерально-сырьевой комплекс России как фактор неоиндустриализации национальной экономики 251

CONTENTS

DEVELOPMENT BANKS UNDER TURBULENCE 5

Avis O.U. On current trends the modernization of banking infrastructure 7

Amosova N.A. Global turbulence and risk management banking in transition economies 17

Brovkina N.E. Sustainable model russian credit market in turbulence 25

Valentseva N.I. Development lending in an unstable economy 36

Zverev O.A. The introduction of modern management innovation as a condition of increasing the stability of the Bank 45

Lavrushin O.I. On criteria for optimizing the structure of the banking system 51

Larionova I.V. Central bank's risks in conditions of turbulence 60

Meshkova E.I. The development of the banking sector stress-testing practice 69

Milyukov A.I. Lending and economic growth in conditions of instability 75

Pomorina M.A. Banking strategic management concept in turbulent environment and banking regulation modern problems 87

Rudakova O.S. Information technologies as driver for reforming a bank's image 96

Ushanov A.Y. Modernization of the credit process: a response to the challenges 103

Khutaev R.I. The bank's interest policy during the financial turbulence 110

PLACE AND ROLE OF THE RUSSIAN REINSURANCE INSURANCE MARKET..... 115

Orlanyuk-Malitskaya L.A. Effect of changes in foreign economic activity risks on the need for reinsurance 117

Postnikova I.Yu. About the situation on the reinsurance market in Russia 124

Rybakov S.I. Russian reinsurance: in quest of forms of existence and ways of development 128

Tsyganov A.A., Kirillova N.V. Insurance and reinsurance export-import operations: experience and prospects EXIAR 132

Chernoguzova T.N. Role of catastrophic bonds in compensation of damages from catastrophic risks 137

Shalashov A.A. Impact of increased level of insurance fraud on reinsurance (by example of insurance of private motor vehicles) 143

QUANTITATIVE APPROACH TO ASSESSING THE IMPACTS OF GLOBAL TURBULENCE ON THE ECONOMIC INDICATORS 151

Gisin V.B. Nonlinear components of time series dynamics under global turbulence 153

Denezhkina I.E., Nabatova D.S. Definition of quantitative estimates on the basis of methods of multi-criteria optimization for semistructured systems 157

Denezhkina I.E., Pyrkina O.E. The free-rider problem: Markov chain models ... 165

Slavin B.B. Competency management systems and knowledge economy 174

Feklin V.G. Optimal structure of indirect taxes for Bentham welfare function 186

STRATEGIC PLANNING NEOINDUSTRIAL DEVELOPMENT 195

Balatsky E.V. Basic parameters of high-tech jobs doctrine 197

Bodrunov S.D. Reindustrialization is the main way of increasing the stability of the russian economy 208

Kushlin V.I. Industrial policy of our country on the eve of the change of long-term development paradigm 212

Neshitoy A.S. Revival of the industrial potential 222

Starovoytov V.G. The formation of regional industrial policy 232

Sukharev O.S. Modes of technological development of economics and strategic prospects of industrial policy 238

Tolkachev S.A. Problematic provisions of the law on industrial policy in the Russian Federation 246

Khaykin M.M. Mineral and raw material complex of Russia as a factor of newindustrial national economy 251