
№ 3 (87) 2015 год

ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА

Международный
научно-практический журнал

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

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

Периодичность издания – 6 номеров в год

Publication frequency – 6 issues per year

**Учредитель:
Финансовый университет**

**Founder:
Financial University**

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

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

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

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

Журнал включен в систему
Российского индекса
научного цитирования (РИНЦ)

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

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

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

№ 3 (87) 2015

BULLETIN of the FINANCIAL UNIVERSITY

International
Scientific and Practical Journal

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

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

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

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

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

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

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ИЗДАТЕЛЬСКИЙ СОВЕТ

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

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

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

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Д. Е. СОРОКИН – главный редактор, член-корреспондент
РАН, профессор, проректор по научной работе;
М. А. ФЕДОТОВА – заместитель главного редактора,
Заслуженный экономист Российской Федерации,
доктор экономических наук, профессор;
И. Я. ЛУКАСЕВИЧ – заместитель главного редактора,
доктор экономических наук, профессор;
В. И. АВДИЙСКИЙ, доктор юридических наук, профессор;
М. А. АБРАМОВА, кандидат экономических наук, профессор;
Н. Ф. АЛТУХОВА, кандидат экономических наук, доцент;
В. И. БАРИЛЕНКО, доктор экономических наук, профессор;
Л. И. ГОНЧАРЕНКО, доктор экономических наук, профессор;
В. Б. ГИСИН, кандидат физико-математических наук,
профессор;
Л. Н. КРАСАВИНА, доктор экономических наук, профессор;
О. И. ЛАВРУШИН, доктор экономических наук, профессор;
Е. В. МАРКИНА, кандидат экономических наук, профессор;
М. В. МЕЛЬНИЧУК, доктор экономических наук, профессор;
Р. М. НУРЕЕВ, доктор экономических наук, профессор;
Л. А. ОРЛАНЮК-МАЛИЦКАЯ, доктор экономических наук,
профессор;
Т. П. РОЗАНОВА, доктор экономических наук, профессор;
Б. Б. РУБЦОВ, доктор экономических наук, профессор;
В. Н. САЛИН, кандидат экономических наук, профессор;
А. А. ФАТЬЯНОВ, доктор юридических наук, профессор;
И. З. ЯРЫГИНА, доктор экономических наук, профессор

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

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

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

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

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

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

INTERNATIONAL EDITORIAL COUNCIL:

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

EDITORIAL BOARD:

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

EDITORIAL STAFF:

D. E. SOROKIN – Doktor of Economics, Full Professor, RAS Corresp. Member, Corresponding Member of Russian Academy of Sciences, Vice – Rector for Research;
M. A. FEDOTOVA – Deputy Editor-in-Chief, Honored Economist of the Russian Federation, PhD in Economics, Professor;
I. YA. LUKASEVICH – Deputy Editor-in-Chief, PhD in Economics, Professor;
V. I. AVDIYSKY, PhD in Law, Professor;
M. A. ABRAMOVA, Candidate of Science in Economics, Professor;
N. F. ALTUKHOVA, PhD (Economics), associate professor;
V. I. BARILENKO, PhD in Economics, Professor;
L. I. GONCHRENKO, PhD in Economics, Professor;
V. B. GISIN, PhD (Physics and Mathematics), professor;
L. N. KRASAVINA, PhD in Economics, Professor;
O. I. LAVROUSHIN, PhD in Economics, Professor ;
E. V. MARKINA, Candidate of Science in Economics, Professor;
M. V. MELNICHUK, PhD in Economics, Professor;
R. M. NUREYEV, PhD in Economics, professor;
L. A. ORLANYUK-MALITSKAYA, PhD in Economics, Professor;
T. P. ROZANOVA, PhD in Economics, professor;
B. B. RUBTSOV, PhD in Economics, Professor;
V. N. SALIN, Candidate of Science in Economics, Professor;
A. A. FATIANOV, PhD in Law, Professor;
I. Z. YARIGINA, PhD in Economics, Professor

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

Дмитриев В.А. Роль финансовых институтов развития в реализации государственных антикризисных программ.....	6
--	---

ИНТЕРВЬЮ

Ивантер В.В. «У российской экономики есть потенциал для роста»	18
--	----

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Лосева О.В., Федотова М.А., Хотинская Г.И. Деловая активность как опережающий индикатор экономического развития: зарубежный и российский опыт.....	26
Сенчагов В.К., Иванов Е.А. Закон о стратегическом планировании и задачи по его реализации.....	38
Зубец А.Н. Социальная привлекательность альтернативных источников инвестиций в современной России	51
Дмитриев Ю.А., Фраймович Д.Ю., Мищенко З.В. Исследование инновационно-воспроизводственного развития регионов на основе статистического анализа.....	57

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Цветков В.А. Меры по поддержке населения и реального сектора экономики России в условиях кризиса.....	73
Соловьев А.К., Попов В.Ю. Социально-экономические последствия повышения пенсионного возраста в Российской Федерации.....	79

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

Румянцева О.И. Синергетика как методология исследования денежной сферы в современных глобальных условиях.....	91
Миркин Я.М., Хестанов С.А., Андрющенко А.О., Волкова А.Д. Массовое поведение розничных инвесторов	100

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

Федосова Р.Н., Ильина М.Ю. Оценка и перспективы взаимодействия в инновационной сфере государств – членов Евразийского экономического союза	107
Фатьянов А.А., Саранчук Ю.М. Современное состояние правового регулирования банковской тайны в странах СНГ	114

ПРОБЛЕМЫ И СУЖДЕНИЯ

Розина Н.М., Зуев В.М. Нормативно-подушевое финансирование высшего образования: концепции и реалии	122
--	-----

ПУБЛИКАЦИИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Ошерович И.Л. Анализ вероятностных соответствий между рейтингами ведущих международных компаний <i>Moody's, Fitch</i> и <i>Standard&Poor's</i>	136
Сысоева А.А. Проблемы и перспективы развития банковского проектного финансирования.....	149
Назарова Ю.А. Прогнозирование мировых цен на нефть по нечисловой экспертной информации.....	155
Кошкуль Д.В. МЕРКОСУР: интеграционный компромисс стран южного конуса	161

CONTENTS

TOPIC OF THE DAY

V.A. Dmitriev

Role of financial development institutions in government anti-crisis programme implementation.....6

INTERVIEW

V.V. Ivanter

«The Russian economy has a potential for growth» 18

ECONOMICS AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

O.V. Loseva, M.A. Fedotova, G.I. Khotinskaya

Business activity as a leading indicator of economic development: foreign and russian experience 26

V.K. Senchagov, Y.A. Ivanov

The strategic planning act and its implementation..... 38

A.N. Zubets

Social attractiveness of alternative sources of investment in modern Russia (based on sociological research) 51

Yu.A. Dmitriev, D.Yu. Fraymovich, Z.V. Mishchenko

Multilevel research of innovative and reproduction development of regions on the basis of the statistical analysis..... 57

SOCIAL POLICIE

V.A. Tsvetkov

On measures to support the population and the real sector of the russian economy in the time of crisis..... 73

A.K. Solovyev, V.Yu. Popov

Social and economic consequences of increase of pension age in the russian federation..... 79

FINANCE, CURRENCU AND CREDIT

O.I. Rumyantseva

Synergetics as methodology of research of the monetary sphere in modern global conditions..... 91

Y.M. Mirkin, S.A. Khestanov, A.O. Andryushenko, A.D. Volkova

The Aggregate Behavior of Retail Investors in the Russian Stock Market100

GLOBAL ECONOMY

R.N. Fedosova, M.Yu. Ilyina

Evaluation and prospects of cooperation between the countries of the eurasian economic union in the innovation sector107

A.A. Fatyanov, Yu. M. Saranchouk

The modern state of legal regulation of bank secrecy in the cis countries.....114

ISSUES AND OPINIONS

N.M. Rosina, V.M. Zuev

Per capita financing of higher education: concepts and realities122

PUBLICATIONS OF YOUNG SCIENTISTS

I.L. Osherovich

The analysis of probabilistic correlations between the ratings of the leading international companies *Moody's, Fitch* and *Standard & Poor's*136

A.A. Sysoeva

Problems and prospects of bank project financing149

Yu.A. Nazarova

World oil price forecast on basis of expert non-numeric knowledge.....155

D.V. Koshkul

Mercosur: integration compromise of the south161

**ВЕСТНИК ФИНАНСОВОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

*Международный
научно-практический журнал*
№ 3 (87) 2015

Подписка в редакции
по тел.: 8 (499) 277-28-95

Главный редактор –

Д.Е. Сорокин

Заведующий редакцией
научных журналов –

В.А. Шадрин

Выпускающий редактор –

Е.В. Маурина

Переводчик – **В.М. Осипова**

Верстка – **Н.А. Гурская**

Адрес редакции:

123995, Москва, ГСП-5,
ул. Олеко Дундича,
23, к. 109

Тел.: **8 (499) 277-28-95**

E-mail: fin.jurnaly@yandex.ru

<http://www.fa.ru>

Подписано в печать 03.07.2015

Формат 60 x 84 1/8.

Объем 10,6 п. л.

Заказ № 576. Тираж: 187 экз.

Отпечатано

в ООП Издательства

Финансового университета
(Ленинградский пр-т, д. 51)

© *Финансовый университет*

Subscription in editorial office

tel.: +7 (499) 277-28-95

Editor-in-Chief –

D.E. Sorokin

Head of Scientific Journals

Editorial Department –

V.A. Shadrin

Managing editor –

Ye.V. Maurina

Translator – **V.M. Osipova**

Design, make up –

N.A. Gurskaya

Editorial address:

23, Oleko Dundycha st.,
office 109

Moscow, 123995

tel.: **+7 (499) 277-28-95**

E-mail: fin.jurnaly@yandex.ru

<http://www.fa.ru>

Signed for press on 03.07.2015

Format – 60 x 84 1/8.

Size 10,6 printer sheets.

Order № 576

Circulation: 187 copies

Printed by Publishing House

of the Financial University

(51, Leningradsky prospekt)

© *Financial University*



АКТУАЛЬНАЯ ТЕМА

УДК 336.711

РОЛЬ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ В РЕАЛИЗАЦИИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ АНТИКРИЗИСНЫХ ПРОГРАММ

ДМИТРИЕВ ВЛАДИМИР АЛЕКСАНДРОВИЧ,

*доктор экономических наук, член-корреспондент Российской академии естественных наук (РАЕН),
научный руководитель факультета «Международные экономические отношения», заведующий кафедрой
«Государственно-частное партнерство» Финансового университета при Правительстве РФ,
председатель Внешэкономбанка, Москва, Россия*

АННОТАЦИЯ

В статье в качестве объекта исследования рассматриваются банки развития как важный элемент национальной системы финансовых институтов развития. Предметом исследования является деятельность банков развития по устранению кризисных явлений и их последствий. Представлено теоретическое обоснование участия банков развития в антикризисных инициативах. Приведен анализ роли российского банка развития – Внешэкономбанка в реализации антикризисных мер Правительства. Сформулированы выводы о перспективных направлениях деятельности Внешэкономбанка по повышению устойчивости национальной экономики.

Ключевые слова: банк развития; антикризисные меры; устойчивое развитие.

ROLE OF FINANCIAL DEVELOPMENT INSTITUTIONS IN GOVERNMENT ANTI-CRISIS PROGRAMME IMPLEMENTATION

VLADIMIR A. DMITRIEV,

*Doctor of Economics, Corresponding Member of the Russian Academy of Natural Sciences,
'International Economic Relations' Faculty Scientific Advisor, 'Public-Private Partnership' Chair Dean,
Financial University under the Government of the Russian Federation, Vnesheconombank Chairman, Moscow, Russia*

ABSTRACT

The article investigates as the research object development institutions, particularly development banks as key actors of national system of financial development institutions. Subject of research is development bank-s activity aimed at mitigating crisis issues. This paper identifies theoretical arguments for development banks ' existence and rationale for their participation in anti-crisis measures implementation. The analysis of Russian development bank ' Vnesheconombank ' and its role in anti-crisis government programs is presented. Based on that, the paper puts forward a few concluding remarks aimed at improving bank-s performance to ensure a balanced and sustainable development of national economy.

Keywords: development bank; anti-crisis measures; sustainable development.

1. ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОЗДАНИЯ И ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Целесообразность государственного вмешательства в экономические процессы служила предметом дискуссий долгие годы как в научном сообществе, так и в среде экспертов-практиков.

На современном этапе эволюции экономической мысли можно констатировать признание необходимости участия государства в стимулировании экономического роста и устойчивого пространственного развития страны.

Ретроспективный анализ существующей экономической литературы демонстрирует ряд **оснований для использования государственных механизмов и инструментов поддержки экономического роста**:

- обеспечение долгосрочных инвестиций в экономику;
- нивелирование «провалов» рынка в части высокорисковых и низкодоходных отраслей и сегментов;
- комплексное влияние на факторы устойчивого экономического роста при одновременном решении возникающих социальных и экологических проблем.

Подобное участие требуется на протяжении всех экономических циклов вне зависимости от уровня развития страны.

При этом, безусловно, этап развития, на котором находится страна в определенный момент времени, определяет стратегические цели государственного воздействия и соответствующие им инициативы.

В большинстве стран мира одним из субъектов, реализующих данные инициативы, являются финансовые и нефинансовые **институты развития**, в том числе национальные банки развития.

Идея создания государством системы поддержки сбалансированного устойчивого развития экономики на основе формирования институтов развития получила практическое воплощение в глобальном масштабе [1].

Фундаментальным теоретическим основанием для вмешательства государства в экономические процессы являются основы теории



кейнсианства, теории развития, социальной теории, концепции устойчивого развития [2, 3] и др.

Результатом действия механизма государственной поддержки является уменьшение уровня транзакционных издержек субъектов, вследствие чего повышается эффективность экономики в целом и создается почва для ее дальнейшего устойчивого развития [4].

2. ЦЕЛИ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Важнейшей задачей институтов развития, наряду с выполнением функций по стимулированию устойчивого экономического роста, становится **антикризисная поддержка национальной экономики в кризисные периоды** [5].

В соответствии с этой задачей им отводится ведущая роль в реализации планов и программ антикризисного характера правительства развитых и развивающихся стран.

В периоды финансово-экономических кризисов банки развития реализуют антикризисные программы, разработанные и принятые правительствами или другими органами государственной власти, используя выделяемые им для этих целей централизованные финансовые ресурсы.

При этом с помощью специально создаваемых финансовых инструментов банки развития способствуют:

- обеспечению кредитами реального сектора экономики страны, в том числе сегмента малого и среднего предпринимательства (далее — МСП);
- реализации крупных инфраструктурных проектов;

- расширению номенклатуры и увеличению объемов экспорта;
- продвижению инновационных программ;
- поддержанию стабильности в финансовом секторе.

Для стабилизации финансового положения в условиях кризиса применяются как традиционные инструменты денежно-кредитной политики, так и **экстренные меры государственного регулирования**, в том числе через **финансовые институты развития**.

Среди **основных антикризисных мер**, используемых финансовыми институтами развития, можно выделить следующие:

- поддержка кредитно-банковской системы путем повышения ее капитализации и обеспечения дополнительной ликвидности банковского сектора;
- поддержка фондового рынка;
- поддержка отдельных, наиболее чувствительных к кризису отраслей реального сектора экономики посредством льготного кредитования, предоставления гарантий и др.;
- поддержка и санация системообразующих и градообразующих предприятий и кредитных организаций.

Эффективность институтов развития в реализации отдельных антикризисных мер была продемонстрирована в условиях мирового экономического кризиса 2008 г., когда их оперативная работа по доведению средств до стратегически важных секторов, отраслей и субъектов национальных экономик позволила **значительно снизить отрицательные последствия острой фазы кризиса**.

3. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В периоды нарушения равновесия экономической системы национальные и региональные **банки развития при поддержке системы национальных институтов развития** оказывают **антициклическую антикризисную поддержку государствам**.

Так, финансовые институты развития, в первую очередь банки развития, стали ключевыми субъектами реализации антикризисных планов и программ правительств зарубежных

стран **в период глобального экономического кризиса 2008-2009 гг.**

а. Бразильский банк развития

В соответствии с антикризисной программой Правительства **Бразильскому банку развития (BNDES)** была выделена дополнительная кредитная линия для кредитования МСП с целью пополнения их оборотных средств и для поддержки экспорта.

Кроме того, Бразильский банк развития обеспечил открытие кредитной линии для «промежуточного» финансирования (*bridge financing*) инфраструктурных проектов при условии фиксированной процентной ставки по таким кредитам.

Необходимо отметить, что даже в кризисные годы определенная доля выданных Бразильским банком развития кредитов была направлена на реализацию проектов в области устойчивого развития страны - в частности, проекты повышения энергетической эффективности зданий, сокращения выбросов углекислого газа в атмосферу и адаптации жилого пространства к потребностям пожилых людей.

Другими словами, цель достижения социальных и экологических эффектов служит ориентиром для Бразильского банка развития не только в периоды экономического роста, но и в период кризисных явлений и экономического спада.

б. Немецкий банк развития

Немецкий банк развития (KfW) являлся основным оператором антикризисных программ правительства Германии, отвечавшим за эффективное использование выделенных правительством финансовых средств.

В рамках реализации антикризисных программ 2009–2011 гг. государство обеспечило фондирование Немецкого банка развития посредством увеличения его пассивов на 80% с целью создания дополнительных финансовых инструментов поддержки национальной экономики.

В частности, Немецкий банк развития существенно расширил свое участие в инновационных программах и программах повышения энергетической эффективности, обеспечил инвестиции в крупные инфраструктурные проекты, имеющие государственное значение.

Немецкий банк развития также участвовал в реструктуризации банковской системы страны - в частности, в санации Немецкого промышленного банка. Немецким банком развития были предложены дополнительные финансовые инструменты для кредитования экономики, в частности малого и среднего бизнеса, в объеме до 15 млрд евро.

Покрытие соответствующих банковских рисков было обеспечено государственными гарантиями. Ежегодное финансирование программ поддержки МСП было увеличено с 5 млрд евро в 2007 г. до 8 млрд в 2009-2010 гг.

с. Банк индустриального развития Индии

В рамках мер по преодолению кризисных явлений правительство Индии увеличило размер кредитных ресурсов, доступных государственным банкам развития, для оказания поддержки корпоративному сектору.

Банк индустриального развития Индии активно участвовал в поддержке реального сектора экономики путем расширения кредитования значимых для экономики Индии предприятий, испытывавших серьезные трудности.

Например, Банк увеличил кредитование ведущей индийской компьютерной фирмы *Satyam Computer*, столкнувшейся с проблемой выполнения своих платежных обязательств.

Банк предлагал кредитные ресурсы и другим компаниям, занятым в сфере информационных технологий. Девелоперским компаниям предлагались кредитные ресурсы по льготным ставкам.

Кроме того, Банком индустриального развития Индии был создан специальный Фонд стабилизации проблемных активов (*Stressed Asset Stabilization Fund*), который занимался покупкой ценных бумаг и неконвертируемых долговых обязательств небанковских финансовых компаний.

Для поддержки микро-, малых и средних предприятий, обеспечивающих, по оценкам экспертов, вклад в ВВП на уровне 8% и долю в экспорте на уровне 40%, был создан специальный **Банк развития малых предприятий Индии**.

Средства новому банку на поддержку МСП в стране были выделены Резервным банком

Индии. Данные средства предоставлялись под фиксированный процент.

При этом Банк развития малых предприятий Индии обеспечивал реструктуризацию кредитов, уже выданных с целью поддержки МСП, а также обеспечивал эти кредиты гарантийной поддержкой.

d. Китайский банк развития

В реализации антикризисных мер правительства КНР активное участие принимали китайские институты развития - государственные банки и государственные корпорации, в том числе **Китайский банк развития**.

Банк выступал оператором и контролером осуществляемых правительством Китая проектов, участвовал в разработке конкретных мер по преодолению кризисных явлений как на государственном уровне, так и на уровне предприятий.

Китайскому банку развития были поручены финансирование на льготных условиях инфраструктурных проектов, поддержка предприятий экспортной ориентации и реализация мероприятий по расширению внутреннего спроса.

В конце декабря 2008 г. было объявлено о намерениях Китайского банка развития осуществить крупные инвестиции в строительство жилищных объектов и скоростных автодорог в ряде провинций Китая.

Кроме того, Китайский банк развития в условиях кризиса продолжал поддерживать деятельность инвестиционных фондов, созданных им ранее для стимулирования приоритетных отраслей национальной экономики.

e. Банк развития Японии и Японский банк международного сотрудничества

Как и в большинстве стран мира, в Японии основными операторами реализации антикризисных программ правительства, отвечающими за оперативное и эффективное использование финансовых ресурсов, являлись национальные банки развития.

В Японии успешно функционируют два национальных банка развития: **Банк развития Японии и Японский банк международного сотрудничества**.

В рамках реализации антикризисных планов **Банк развития Японии** был уполномочен предоставлять кредиты средним и крупным предприятиям, испытывающим финансовые трудности.

Банк развития Японии участвовал в программе выкупа корпоративных ценных бумаг (привилегированных и обыкновенных акций) японских компаний. В случае банкротства компаний - эмитентов ценных бумаг Банк развития Японии получал компенсацию из государственного бюджета.

С целью оказания помощи японским компаниям в условиях мирового финансового кризиса **Японским банком международного сотрудничества** было предложено два новых банковских продукта с целевой направленностью:

- кредиты японским производителям, экспортирующим свою продукцию в развивающиеся страны;
- кредиты крупным национальным компаниям для осуществления инвестиционных проектов в развивающихся странах.

Вместе с Международной финансовой корпорацией в условиях кризиса **Японский банк международного сотрудничества** создал **Фонд рекапитализации банков**. Фонд оказывал финансовую помощь в первую очередь банкам из развивающихся стран, прежде всего в странах Латинской Америки и Карибского бассейна, а также банкам в странах Азии и Африки.

Таким образом, антикризисная поддержка национальных экономик осуществлялась зарубежными банками развития преимущественно по направлениям, обсуждаемым выше: поддержка реального сектора экономики, финансового сектора, МСП, а также национального экспорта.

При этом проведенный анализ показал, что участие банков развития в подобных инициативах было эффективным антикризисным механизмом не только в развивающихся странах, но и в развитых.

4. УЧАСТИЕ ГРУППЫ ВНЕШЭКОНОМБАНКА В РЕАЛИЗАЦИИ АНТИКРИЗИСНЫХ МЕР

В период глобального финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг. российский банк развития - **Внешэкономбанк** также стал

одним из ключевых экономических агентов, деятельность которого позволила нивелировать риски дальнейших разрушительных последствий кризиса в российской экономике, обеспечив **ускоренное посткризисное восстановление экономики страны** [6].

Рассмотрим поэтапно роль российского банка развития в реализации антикризисной программы Правительства 2008-2009 и 2014-2015 гг., проанализируем данные инициативы с точки зрения теоретической и практической целесообразности.

а. Роль Внешэкономбанка в реализации антикризисной программы Правительства РФ 2008-2009 гг.

Внешэкономбанк активно участвовал в реализации антикризисной программы Правительства РФ, осуществляя значительную часть мер по стабилизации финансового сектора, поддержке реального сектора и стимулированию экономического роста.

В рамках реализации антикризисных мер по поддержке российской экономики Внешэкономбанку были поручены **новые функции**:

- поддержка фондового рынка;
- рефинансирование внешнего корпоративного долга;
- поддержка банковского сектора путем предоставления субординированных кредитов банкам и их сопровождения;
- финансовое оздоровление и санация системообразующих кредитных организаций;
- управление проблемными активами;
- исполнение агентских функций по предоставлению и исполнению государственных гарантий Российской Федерации.

В период кризиса средства Фонда национального благосостояния (далее — ФНБ) России в размере 162 млрд руб. были направлены Внешэкономбанком на **поддержание российского фондового рынка** путем приобретения акций и корпоративных облигаций.

В рамках **рефинансирования внешнего корпоративного долга** Внешэкономбанк предоставил кредитов ведущим российским компаниям на сумму более 11 млрд долл. США.

Ряд заемщиков полностью или частично погасили основной долг. При этом ситуация в

экономике и на рынках капитала не позволила некоторым заемщикам своевременно исполнить свои обязательства по погашению кредитов. В этой связи от ряда компаний поступили заявки на пролонгацию кредитов.

Внешэкономбанком была оказана **системная поддержка российскому банковскому сектору посредством предоставления субординированных кредитов** на общую сумму более 400 млрд руб., что позволило повысить его капитализацию и расширить объемы кредитования реального сектора экономики.

Внешэкономбанк принял участие в осуществлении **селективных мер по санации нескольких системообразующих кредитных организаций**, в частности АО КБ «Глобэксбанк», ПАО АКБ «Связь-Банк», и финансовом оздоровлении украинского ПАО АКБ «Проминвестбанк».

Также Внешэкономбанк участвовал в программе предоставления государственных гарантий предприятиям оборонно-промышленного комплекса и другим **предприятиям, входящим в перечень приоритетных**.

Кроме того, Внешэкономбанк увеличил **финансовую поддержку малого и среднего предпринимательства**, а также ряда крупных проектов **стратегически важных наиболее чувствительных к кризису отраслей российской экономики**, в том числе в агропромышленном комплексе.

Функциональные и структурные изменения в период глобального финансово-экономического кризиса привели Внешэкономбанк к положению, при котором **антикризисная деятельность Банка стала сопоставима по масштабам операций с основной деятельностью по финансированию проектов развития**.

В этой связи в стратегии развития Внешэкономбанка на период 2011-2015 гг. был выделен специальный раздел, посвященный реализации антикризисных мер Правительства РФ.

в. Роль Внешэкономбанка в реализации антикризисной программы Правительства РФ 2014-2015 гг.

В сегодняшних кризисных условиях высоких геополитических и экономических рисков **накопленный опыт в реализации**

антикризисных мер, а также **уникальные компетенции Внешэкономбанка** играют особую роль в решении антикризисных задач.

В рамках принятого **Плана первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 году** (утв. Распоряжением Правительства РФ от 27 января 2015 г. № 98-р) (далее — План), включающего перечень из 60 первоочередных мероприятий (далее — Перечень), **Внешэкономбанк является исполнителем по антикризисным инициативам** в части увеличения объемов кредитования организаций реального сектора экономики и поддержки экспорта.

і. Кредитование реального сектора

Планом предусмотрено предоставление средств ФНБ (до 300 млрд руб.) для **увеличения объемов кредитования организаций реального сектора** Внешэкономбанком (п. 4 Перечня).

В соответствии с решением Правительства России средства ФНБ Внешэкономбанк получит на конкретные проекты реального сектора, одобренные наблюдательным советом Банка. Средства, скорее всего, будут выделены к концу 2015 г.

При этом одним из направлений поддержки реального сектора является реализация **масштабных инвестиционных проектов**, в том числе **в сфере инфраструктуры**. Как правило, инфраструктурные проекты поддерживаются банками развития ввиду их высокой капиталоемкости и длительных сроков окупаемости.

При этом реализация **масштабных инфраструктурных проектов**, безусловно, дает импульс **экономическому росту страны**, что может стать одним из факторов, способствующих выходу страны из кризиса.

Подобная позиция основывается на **аргументах неоклассического подхода к экономическому росту** и поддерживается **Всемирным банком**. Так, эксперты Всемирного банка рекомендуют инвестировать в государственный инфраструктурный капитал как ключевой фактор экономического роста территорий, обеспечивающий повышение

производительности трудовых ресурсов и капитала, что приводит к росту деловой активности, мобильности факторов производства, связи периферийных территорий с центрами производства и концентрации ресурсов [7].

По оценке экспертов Института современного развития, увеличение инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры от 1% от ВВП обеспечивает рост национального производства примерно на 0,4% в том же году и еще примерно на 1,5% в течение четырех лет после вложений в эту сферу.

Примером крупного проекта транспортной инфраструктуры с участием Внешэкономбанка является магистраль Москва – Санкт-Петербург (участок на пересечении Ленинградской области с сопредельными областями, 100 км с лишним), где участие Банка составляет 6,5 млрд руб.

В этой связи для Внешэкономбанка **инфраструктурные проекты**, снимающие ограничения в развитии транспорта, энергетики, услуг ЖКХ и раскрывающие экономический потенциал регионов, являются приоритетными.

В соответствии со стратегией развития Банка в части портфеля проектов банка развития, помимо инфраструктурных проектов, **приоритетными на период 2015-2020 гг.** будут являться:

- **проекты по модернизации экономики и созданию новых производств продукции с высокой добавленной стоимостью** в отраслях промышленности, имеющих значительный потенциал развития, включая производство инновационной продукции;
- **проекты в области импортозамещения**, в том числе в отраслях ВПК и АПК, а также софинансирование программ финансового оздоровления ряда ведущих компаний ВПК;
- **«зеленые» проекты**, характеризующиеся высокой степенью социальной и экологической значимости;
- **проекты по повышению энергоэффективности.**

ii. Поддержка российского экспорта

Антикризисным планом предусмотрено участие Внешэкономбанка в следующих мерах **по поддержке российского экспорта:**

- **совершенствование системы предоставления государственных гарантий Российской Федерации** (п. 17 Перечня);
- **предоставление субсидии в виде имущественного взноса Российской Федерации на цели докапитализации АО «Росэксимбанк»** (п. 19 Перечня);
- **субсидирование процентной ставки АО «Росэксимбанк» по кредитам, выдаваемым в рамках поддержки экспорта высокотехнологичной продукции** (п. 20 Перечня).

Таким образом, Банк продолжит выполнение функций агента Правительства Российской Федерации по предоставлению государственных гарантий.

При этом если в правительственном антикризисном пакете 2008-2009 гг. меры по стимулированию экспорта (особенно высокотехнологичного) практически не были представлены, антикризисным планом 2015 г. предусмотрено **упрощение условий и процедур и расширение действия системы государственных гарантий** в целях поддержки экспорта. Внешэкономбанк является одним из ответственных исполнителей по данному вопросу.

В целях поддержки экспорта высокотехнологичной продукции антикризисным планом также предусмотрено увеличение уставного капитала АО «Росэксимбанк» в размере 10 млрд руб. Докапитализация будет осуществлена Внешэкономбанком за счет имущественного взноса Российской Федерации.

Учитывая опыт в сфере организации экспортного финансирования и особое значение Внешэкономбанка в качестве института финансовой поддержки экспорта в Российской Федерации, Внешэкономбанк определен Правительством в качестве **единственного получателя субсидии по компенсации процентной ставки по экспортным кредитам.**

Использование механизма **субсидирования процентных ставок по кредитам**, предоставляемым иностранным покупателям российской продукции, является инструментом, широко используемым в практике ВТО и ОЭСР.

Отраслевые приоритеты поддержки экспорта соответствуют Меморандуму о финансовой

политике Внешэкономбанка и включают такие отрасли, как **авиационная, ракетно-космическая, атомная энергетика, электроэнергетика, машиностроение и оборонно-промышленный комплекс.**

В декабре 2014 г. Президент России В. В. Путин поручил Агентству стратегических инициатив при участии Внешэкономбанка, Российского фонда прямых инвестиций и заинтересованных министерств обеспечить разработку **организационного и финансового механизма содействия ускоренному развитию средних несырьевых компаний, имеющих экспортный потенциал.**

В рамках реализации мер по поддержке экспорта подписано Распоряжение Правительства РФ (от 19 февраля 2015 г. № 267-р) «О внесении в Госдуму законопроекта, направленного на **совершенствование механизмов страховой поддержки экспорта российских товаров**». Проект федерального закона предусматривает изменения в части 6-8 статьи 3 Федерального закона «О банке развития».

Законопроект направлен на совершенствование правового регулирования **системы государственной финансовой поддержки экспорта в части механизмов страховой поддержки экспорта российских товаров (работ, услуг).**

Подобные изменения позволят расширить полномочия дочернего общества Внешэкономбанка — АО «ЭКСАР» в рамках страховой поддержки экспорта, **усилит конкурентные позиции российских экспортеров при реализации международных проектов.**

В настоящее время ведется работа по созданию Национального экспортного центра (далее — Центр), которое займется комплексной поддержкой российского экспорта.

В рамках данной работы разработан проект федерального закона «О внесении изменений в федеральный закон “О банке развития”» (далее — законопроект), который определяет основные направления деятельности Центра, АО «ЭКСАР» и АО «Росэксимбанк», а также закрепляет **функции по организации финансовой, страховой, гарантийной и другой поддержки экспорта за Внешэкономбанком и Центром.**

Указанный документ позволит усовершенствовать деятельность Внешэкономбанка как ключевого института государственной системы поддержки экспорта и создаст необходимую правовую среду для функционирования Центра, который обеспечит внедрение обновленной системы «единого окна» по комплексной поддержке экспортеров.

Полагаем, что использование опыта и потенциала АО «ЭКСАР» и АО «Росэксимбанк» позволит создаваемой структуре максимально эффективно использовать вложенные бюджетные средства в целях поддержки организаций, экспортирующих отечественные технологии, машины, оборудование, комплектующие, программное обеспечение, используемые в сфере ТЭК, и оказывающих услуги добывающим организациям.

Таким образом, в период 2015-2020 гг. антикризисные меры по поддержке экспорта будут дополнены **системными решениями**, направленными на значительное увеличение роли Группы Внешэкономбанка **в повышении экспортного потенциала российской экономики и конкурентоспособности российских экспортеров на мировых рынках.**

iii. Поддержка инновационных проектов

Инновационная активность государства — это, безусловно, один из факторов странственного экономического роста и развития.

В этой связи важной **функцией банка развития** является **стимулирование экономического роста на инновационной основе**, что обеспечивает его устойчивость даже при изменении внешних факторов роста.

Необходимость инвестиций в инновационные проекты подтверждается не только теорией, но и эконометрическими исследованиями, направленными на выявление причинно-следственной связи между экономическим ростом территории и различными детерминантами, обеспечивающими данный рост.

Инновационные процессы чрезвычайно ресурсоемки и требуют длительных сроков для получения положительных эффектов, в связи с чем подобные инвестиции должны осуществляться **систематично и комплексно.**

Поэтому деятельность Внешэкономбанка по **финансированию инновационных проектов** и участие Банка в **создании инновационной инфраструктуры страны** играет особую роль в преодолении кризисных явлений и снижении рисков последующих спадов российской экономики.

В рамках расширения участия Внешэкономбанка в проекте создания инновационного центра «Сколково» в 2011 г. Банком был создан «Фонд-оператор программы финансового содействия инновационным проектам Фонда «Сколково»» (Фонд «ВЭБ-Инновации»).

Основной целью деятельности **Фонда «ВЭБ-Инновации»** является содействие развитию инновационных программ Правительства Российской Федерации, создание инфраструктуры инноваций в России, привлечение высокорисковых (венчурных) инвестиций в российские инновационные компании, содействие привлечению в Российскую Федерацию зарубежных передовых технологий, продвижение российских инновационных разработок на мировой рынок.

Основной инвестиционный фокус Фонда «ВЭБ-Инновации» направлен на поддержку проектов из пяти кластеров модернизации экономики: информационные технологии, биомедицинские технологии, энергоэффективные технологии, космические технологии и телекоммуникации, ядерные технологии.

Таким образом, поддержка инноваций — важнейшее инвестиционное направление деятельности Внешэкономбанка, задача которого заключается в стимулировании экономического роста страны.

Данный фактор играет особую роль в условиях инновационной (постиндустриальной) стадии развития страны, в которую вошли развитые страны и к которой подходит Россия.

iv. Привлечение иностранных инвестиций

Привлечение иностранных инвестиций также является важным фактором развития страны, в том числе в условиях кризиса и масштабного оттока капиталов. Это важно не только потому, что тем самым обеспечиваются дополнительные **денежные потоки**, но и ввиду **сопутствующих положительных**

эффектов, связанных с иностранными инвестициями.

В частности, иностранные инвестиции обеспечивают **территориальный «переток» знаний, технологий и кадров**, что формирует потенциал для будущего экономического роста и пространственного развития страны [7].

Для решения задачи по **привлечению иностранного капитала в развитие экономики России** в 2011 г. был создан **Российский фонд прямых инвестиций (ЗПИФ «РФПИ»)** и учреждена **управляющая компания «РФПИ»**.

Основной целью создания ЗПИФ «РФПИ» является привлечение средств иностранных инвесторов в проекты, направленные на развитие и модернизацию существующих и создание новых производственных мощностей в ключевых отраслях российской экономики.

Российский фонд прямых инвестиций совместно с партнерами уже инвестировал в российскую экономику более 400 млрд руб., из них 50 млрд руб. — средства РФПИ и более 350 млрд руб. — средства соинвесторов и банков. РФПИ также привлек более 15 млрд долл. иностранного капитала в российскую экономику путем организации ряда долгосрочных стратегических партнерств.

v. Антикризисная поддержка регионов

В условиях кризиса особое значение приобретает **антикризисная поддержка регионов**, что подчеркнул 24 февраля 2015 г. на заседании президиума Госсовета глава государства В. В. Путин.

Региональное развитие является одним из стратегических приоритетов деятельности Внешэкономбанка.

Так, в рамках **содействия развитию и диверсификации экономики моногородов** под управлением Банка в октябре 2014 г. организован **Фонд поддержки моногородов**.

Хотя деятельность по поддержке моногородов не включена в антикризисный план, эта работа направлена на укрепление промышленного сектора, повышение занятости населения, привлечение инвестиций в моногорода

с наиболее сложной социально-экономической ситуацией, что является важнейшей задачей в условиях кризиса.

Для диверсификации экономики, создания альтернативных рабочих мест на новых и модернизируемых производствах 49 моногородов России получили государственную поддержку на общую сумму 24 млрд руб., в том числе для создания объектов инженерной и коммунальной инфраструктуры, предусмотренных комплексными инвестиционными планами модернизации, — 17 млрд руб.

В целом оказанная поддержка позволила достичь следующих результатов в указанных 49 моногородах:

- за период с 31.12.2010 по 31.12.2014 создать 108 220 дополнительных постоянных рабочих мест;
- за период с 31.12.2010 по 31.12.2014 снизить средний показатель уровня регистрируемой безработицы с 2,6 до 1,7%.

Кроме того, в рамках обеспечения равномерного **пространственного развития страны** Внешэкономбанк в 2010 г. учредил ОАО «Корпорация развития Северного Кавказа», в 2011 г. — Фонд развития Дальнего Востока и Байкальского региона.

Главными приоритетами работы подобных **региональных институтов развития** являются привлечение в регион инвестиций и создание новых рабочих мест.

Банк также участвует в работе и ряда других региональных институтов развития, оказывает инвестиционную и консультационную поддержку.

Доказательством эффективности подобного сотрудничества являются **результаты работы ОАО «Корпорация развития Калужской области»**. Системное применение новых механизмов развития позволило решить основные социально-экономические проблемы Калужской области и **существенно повысить инвестиционную привлекательность региона**.

Подобная работа институтов развития в период экономической стабильности значительно снижает **риски региональных экономик в условиях кризиса**, что, безусловно, является лучшей антикризисной мерой.

vi. Развитие государственно-частного партнерства

Внешэкономбанк — активный участник процессов, способствующих развитию инвестиционной деятельности на принципах и с применением различных форм и **механизмов государственно-частного партнерства** (далее — ГЧП) в отраслях экономики, традиционно относимых к «зоне ответственности» государства. Как правило, это транспортная, инженерная и социальная инфраструктура.

Так, осуществляя функции банка развития, а также реализуя антикризисные меры Правительства РФ, **Внешэкономбанк**, как и банки развития других стран, становится **уникальным инструментом коммуникаций между государством и частным сектором** [7], обеспечивающим определенный левверидж на государственный капитал путем привлечения частных инвестиций.

Это позволяет **повысить уровень доступности и качества публичных услуг, диверсифицировать риски участников** подобных соглашений и **привлечь дополнительные инвестиции в социально значимые проекты**.

vii. Поддержка и развитие малого и среднего предпринимательства

Банк продолжает оказывать **поддержку проектам МСП**. Основным оператором поддержки МСП в Группе Внешэкономбанка является дочернее общество — ОАО «МСП Банк». В современных кризисных условиях ОАО «МСП Банк» делает акцент на стимулирование поддержки в регионах со сложной экономической обстановкой.

Объем средств, доведенных до субъектов МСП в рамках Программы финансовой поддержки МСП, осуществляемой через ОАО «МСП Банк», на конец 2020 г. должен составить примерно 225–265 млрд руб. в соответствии с модернизационным сценарием стратегии развития Внешэкономбанка на период 2015–2020 гг.

В рамках повышения эффективности государственной поддержки МСП, в том числе в условиях кризиса, в настоящее время ведется работа по формированию **интегрированного центра — единой корпорации по развитию**

МСП, в состав которой будет включено ОАО «МСП Банк».

Так, в настоящее время подготовлен проект Указа Президента Российской Федерации «О мерах по дальнейшему развитию малого и среднего предпринимательства», в соответствии с которым в России создается и наделается соответствующим функционалом АО «Федеральная корпорация развития малого и среднего предпринимательства».

5. ОТ АНТИКРИЗИСНОЙ ПРОГРАММЫ К СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Внешэкономбанк, как и другие российские институты развития, использует все возможные инструменты и механизмы для преодоления кризисных явлений и поддержки экономики страны.

При этом следует отметить, что любой кризис, в том числе и текущий, нужно рассматривать как закономерное явление в динамике развития экономической системы.

Объективные противоречия, которые имманентны любой экономической системе, на определенном этапе достигают критической точки, выливаясь в финансовый, отраслевой или системный кризис.

Однако **познавательная функция кризиса** позволяет оценить существующие законы и отдельные механизмы хозяйственной системы с новой стороны и **преобразовать действительность с учетом выявленных диспропорций**.

Кризисные явления во многом обуславливают «шумпетерианские» нововведения - изменения, основанные на принципах созидательного разрушения, т.е. приводящие к новаторским комбинациям располагаемых ресурсов [8].

В момент **перехода системы на качественно новый уровень общественного развития** институты развития становятся **локомотивом подобных изменений**.

В этой связи, помимо перечисленных выше селективных и ситуационных решений в части антикризисной поддержки государства, важнейшей мерой по преодолению кризисных явлений становится **ежедневная работа**

институтов развития по достижению миссии созидания.

Активация деятельности институтов развития должна происходить не только по антициклическому сценарию во времена экономического спада, а **планово и систематически стимулировать устойчивый экономический рост**, основываясь на **стратегии социально-экономического развития страны**.

Необходимо помнить, что **максимальная эффективность институтов развития** может быть достигнута при условии **предельной концентрации ограниченных ресурсов по стратегически важным направлениям**, обеспечивая при этом **сбалансированное распределение инвестиций по отраслям, секторам и регионам** [7].

Таким образом, Внешэкономбанк является важнейшим участником системы обеспечения и активации экономического роста и пространственного развития страны.

Уникальность банка развития заключается в способности данного института выполнять задачи не только антикризисного управления, но и способствовать устойчивому и национальному экономическому росту и развитию.

Внешэкономбанком на пути к переходу к **модели устойчивого роста** сделано многое. Банк находится на пути снижения ресурсных расходов, укрепляет отношения с клиентами, которые придерживаются аналогичных взглядов относительно устойчивого развития и экологической безопасности нашей страны и мира в целом.

Внешэкономбанк планирует и в дальнейшем быть проводником инициатив в области устойчивого экономического роста и пространственного развития на базе их интеграции в деятельность банка как **на уровне каждого инвестиционного проекта**, так и в части продвижения **принципов устойчивого развития в деловой среде**.

ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегическое управление в зарубежных финансовых институтах развития / колл. авторов; под ред. В. Д. Андрианова. М.: Консалтбанкир, 2012. 272 с.

2. *Gerschenkron A.* Economic Backwardness in Historical Perspective. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1962. 456 p.
3. *Stiglitz J.* The Role of the State in Financial Markets, in Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1993. Washington, DC: The World Bank, 1994. Pp. 19-61.
4. *Киндзерский Ю. В.* Институты развития: принципы формирования и проблемы использования в экономических преобразованиях // Общество и экономика. 2010. № 7. С. 57-78.
5. *Levy-Yeyati E., Micco A., Panizza U.* Should the Government be in the Banking Business? The Role of State-Owned and Development Banks. Working Paper 517. Washington, DC: Inter-American Development Bank, 2004. 43 p.
6. Информационно-аналитический доклад «Антикризисные программы зарубежных стран и роль институтов развития в их реализации» / Департамент стратегического анализа и разработок, Внешэкономбанк. 2010. 60 с. <http://www.veb.ru>. Официальный портал государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»
7. *Селявина Е. А.* Формирование системного и сбалансированного подхода к пространственному развитию как рекомендация по повышению эффективности национальных банков развития // Горизонты экономики. 2015. № 1 (20). С. 51-59.
8. *Schumpeter J.* Capitalism, Socialism and Democracy. London: G. Allen & Unwin, 1943. 437 p.
2. *Gerschenkron A.* Economic Backwardness in Historical Perspective. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1962. 456 p.
3. *Stiglitz J.* The Role of the State in Financial Markets, in Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1993. Washington, DC: The World Bank, 1994. Pp. 19-61.
4. *Kindzerskij Ju. V.* Instituty razvitija: principy formirovanija i problemy ispol'zovanija v jekonomicheskix preobrazovanijah [Development institutions: principles for establishment and implementation issues in economic system reforms] // Obshhestvo i jekonomika. 2010. № 7. Pp. 57-78. (In Russ.)
5. *Levy-Yeyati E., Micco A., Panizza U.* Should the Government be in the Banking Business? The Role of State-Owned and Development Banks. Working Paper 517. Washington, DC: Inter-American Development Bank, 2004. 43 p.
6. Informacionno-analiticheskij doklad: «Antikrizisnye programmy zarubezhnyh stran i rol' institutov razvitija v ih realizacii» [Analytical report 'Overseas anti-crisis programs: the role of development institutions in their implementation'] // Departament strategicheskogo analiza i razrobotok, Vneshjekonombank [Strategic Research and Development Department, Vnesheconombank]. 2010. 60 p. / <http://www.veb.ru> Oficial'nyj portal gosudarstvennoj korporacii «Bank razvitija i vneshnejekonomicheskij dejatel'nosti (Vneshjekonombank)»
7. *Selyavina E. A.* Formirovanie sistemnogo i sbalansirovannogo podhoda k prostranstvennomu razvitiju kak rekomendacija po povysheniju jeffektivnosti nacional'nyh bankov razvitija [Systematic and balanced approach to territorial economic development as a recommendation for increasing effectiveness of national development banks] // Gorizonty jekonomiki [The Horizons of Economics]. 2015. № 1 (20). Pp. 51-59.
8. *Schumpeter J.* Capitalism, Socialism and Democracy. London: G. Allen & Unwin, 1943. 437 p.

REFERENCES

1. Strategicheskoe upravlenie v zarubezhnyh finansovyh institutah razvitija [Strategic management in overseas financial development institutions] / kollektiv avtorov [group of authors]; pod red. *V. D. Andrianova* [ed. by V. D. Andrianov]. M.: Izdatel'stvo «Konsaltbankir» [Consult-banker Publishing], 2012. 272 p. (In Russ.)



ИНТЕРВЬЮ

ВИКТОР ИВАНТЕР: «У РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ ЕСТЬ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ РОСТА»

Как «чувствует» себя российская экономика в условиях санкций? Есть ли у нее потенциал для устойчивого роста? Какие проблемы стоят в центре исследований ученых Института народнохозяйственного прогнозирования РАН?

На эти и другие вопросы в беседе с главным редактором «Вестника Финансового университета» Д.Е. СОРОКИНЫМ отвечает директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН академик В.В. ИВАНТЕР.

Виктор Викторович – ведущий российский экономист, специалист в области народнохозяйственного прогнозирования, автор многих монографий и статей. Он ведет активную педагогическую деятельность, Ивантер – профессор кафедры макроэкономической политики и стратегического управления экономического факультета МГУ, кафедры анализа и прогнозирования национальной экономики МФТИ. Виктор Викторович – академик Международной академии управления, член президиума Вольного экономического общества, главный редактор авторитетного журнала «МИР: Модернизация. Инновации. Развитие».

— Виктор Викторович, два года назад научная общественность отмечала 80-летие со дня рождения советского академика Александра Ивановича Анчишкина, во многом благодаря которому в 1986 г. создан Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН (тогда он назывался Институтом экономики и прогнозирования научно-технического прогресса АН СССР).

Александра Ивановича по праву считают одним из лучших советских экономистов. Благодаря незаурядному таланту и высочайшей самоотдаче он вывел на новый уровень целое научное направление — макроэкономический анализ и прогноз народнохозяйственной динамики, возглавил школу советского прогнозирования.

Интересно, что еще 30 лет назад Александр Иванович занимался поиском путей перехода советской экономики на интенсивные пути развития. Сейчас мы пытаемся перейти к инновационному развитию и модернизации сырьевой экономики



страны. Фактически перед вашим институтом стоят те же проблемы, только они описаны в современных терминах. Какие Вы могли бы назвать достижения института прошлых лет, актуальные и в наши дни?

— Наш институт создан усилиями трех выдающихся советских ученых-экономистов. Это академики Александр Иванович Анчишкин, Юрий Васильевич Яременко и Станислав Сергеевич Шаталин. Тогда институт занимался социально-экономическим

и научно-техническим прогнозированием. Это стало уникальным явлением для своего времени, когда при плановой экономике, которой занимался Госплан СССР, появился институт прогнозирования.

Важный вклад Александра Ивановича Анчишкина состоял в том, что он в условиях административно-командной системы сумел доказать советскому правительству необходимость комплексного народнохозяйственного прогнозирования, которое не занималось угадыванием перспектив будущего, а предлагало набор конкретных мер и действий, способствующих достижению планового результата.

В результате был создан такой институт, и он стал головным в работе над комплексной программой научно-технического и социально-экономического развития, в которой участвовали многие научные организации. В то время эта программа имела ограниченное распространение, сначала под грифом «совершенно секретно» и «секретно», затем «для служебного пользования», что давало возможность ученым и специалистам откровенно высказывать свои мысли и предлагать новые идеи.

Конечно, мы не затрагивали проблемы политического руководства страны, но оценка экономической ситуации была абсолютно точная — настолько, насколько мы это тогда понимали. Предлагали мы и набор мер, которые считали необходимым предпринять. Конечно, нельзя сказать, что власти нас не замечали. Наши работы читали на самом верху, но, видимо, не очень внимательно, и правительство делало то, что считало нужным, в первую очередь по идеологическим соображениям.

Если бы предлагавшиеся нами меры тогда были приняты, то переход страны на новые экономические рельсы был бы более спокойным, с меньшими потерями. По моему мнению, мы заплатили избыточную цену за этот состоявшийся переход, но это уже вопрос экономической истории.

Что же удалось нашему институту? Прежде всего мы сумели сохранить сам институт в качестве организатора комплексных исследований. Что касается коллективных

исследований, я не очень понимаю, что это такое. Мы занимаемся именно комплексными исследованиями. Наш институт объединяет людей, каждый из которых занимается своим делом: макроэкономикой, макрофинансами, отдельными отраслями производства, рынком труда, социальными вопросами, технологиями и т.д. Но главное, как мне представляется, состоит в том, что мы умеем все это собирать в единый исследовательский комплекс. Проще говоря, мы не потеряли это изначально заложенное направление нашей работы, в которой сейчас используем наиболее современные инструментальные методы.

К сожалению, мы лишились в значительной степени источника притока молодых научных кадров, которым долгое время оставался экономический факультет МГУ, где у нас были две специальные кафедры — планирования и экономической кибернетики (ныне математических методов анализа экономики). Сейчас мы черпаем новые кадры в основном на нашей кафедре в Московском физико-техническом институте.

Конечно, с одной стороны, мы понесли некоторые кадровые потери в силу своей слабой конкурентоспособности по оплате труда в сравнении с коммерческими структурами, с другой — к нам приходят те, кто действительно хочет заниматься экономическими исследованиями. Возглавлявший наш институт с 1987 по 1996 г. академик Юрий Васильевич Яременко в шутку называл их уродами, поскольку тогда они шли в науку, а не за деньгами, как обычные нормальные люди. Сейчас мы стараемся обеспечить сотрудникам вполне приемлемые материальные условия и, главное, гарантируем независимость их научных позиций. Крайне важно, что мы сохранили принципиальную независимость своих оценок в исследованиях, никогда их не подгоняем под заранее объявленный результат.

Мы работаем с разными органами законодательной и исполнительной власти на всех уровнях — от президентских структур до отраслевых, а также с крупными корпорациями, которые заинтересованы в

профессиональной независимой оценке происходящего в нашей экономике.

Так что наш институт выжил и развивается, у нас хороший приток молодых энергичных ученых, что дает нам возможность уверенно смотреть в будущее. Помним мы и о своих истоках и традициях, в этом году будем отмечать 80-летие со дня рождения Юрия Васильевича Яременко, проведем не торжественный вечер воспоминаний, а содержательную конференцию в русле того научного направления, которое он в свое время возглавлял.

— **Перечитывая перед нашей встречей ответы А. И. Анчишкина на вопросы центрального партийного журнала, обратил внимание на следующее: Александр Иванович говорил о необходимости четко выраженной общественной, политической потребности в научной истине. Возникновению такой потребности в то время препятствовали административно-бюрократические методы управления экономикой, а также идеологические установки или догмы. Это толкало экономическую науку на путь конъюнктуры, описательства и апологетики, что противоречило реальным запросам развития страны.**

Насколько сейчас востребованы научная истина, знание и учет объективных экономических законов, поскольку правящая бюрократия всегда склонна к экстремизму и волевым решениям?

— Очевидно, сейчас научная истина востребована в большей степени, нежели раньше, поскольку идеологический гнет стал существенно слабее. Если же говорить о том, насколько власть заинтересована в независимых исследованиях, скажу так: нас слушают на всех уровнях, в том числе несколько раз мы докладывали Президенту страны о том, что происходит в экономике. А вот сказать, что нас слушают, было бы неверно.

Думаю, все аналитики в мире жалуются на то, что их слушают, но не слушаются.

— **Виктор Викторович, тема кризиса сегодня — самая обсуждаемая и актуальная проблема в научном и экспертном**

сообществе. По мнению многих экономистов, особенностью нынешнего кризиса (если сравнивать его с кризисом 2008-2009 гг.) стало то, что ему предшествует не бурный рост, а стагнация. Экономические проблемы начались еще в 2012 г. и теперь только усиливаются. Предыдущий кризис носил характер шока, его влияние ощутили на себе все: и власти, и бизнес, и рядовые граждане. Сразу же начался поиск путей спасения, все задвигались. Правда, это длилось недолго: ситуация стала восстанавливаться, и все успокоились.

Сегодняшний кризис гораздо более масштабный. Однако антикризисная программа Правительства в основном состоит из набора мер, использованных в 2008-2009 гг. К тому же создается впечатление, что Правительство не в силах серьезно противостоять кризису и надеется просто его переждать.

Ваша оценка сегодняшнего кризиса?

— Сегодня ситуация складывается таким образом, что прогнозисты-«катастрофисты» оказались посрамлены, поскольку ничего страшного не произошло, ничего не развалилось, не разрушилось, нет массовой безработицы и обнищания населения, чем нас сильно пугали.

Однако экономический кризис действительно существует. Сразу скажу, это не циклический кризис. Если экономист говорит слово «цикл», это однозначно означает: он просто не знает, что ему сказать по существу. Я ни в коей мере не отрицаю идею кондратьевских больших циклов, но то, что у нас происходит, это вовсе не цикл, а явление вполне рукотворное.

И это не столько кризис, сколько проявление последствий неадекватной экономической политики. Кризис — это все-таки нечто внешнее, неожиданное, а у нас этого нет. В действительности, резкое снижение темпов экономического роста началось не в 2014 г., не после геополитических проблем, связанных с возвращением Крыма и событиями на юго-востоке Украины, не после введения санкций, а еще в 2013 г.

Прежде всего это произошло в результате того, что существенно сократилось государственное инвестирование, хотя частное и иностранное выросло тогда на 7-10%. Завершились крупные инфраструктурные проекты: Олимпиада в Сочи, Универсиада в Казани, саммит АТЭС во Владивостоке, трубопроводная система «Восточная Сибирь — Тихий океан» (ВСТО), а новых проектов не начали. Это привело к тому, что упал валовой внутренний продукт (ВВП), который, по сути, представляет собой сумму доходов. Причем доходы бюджета упали в большей степени, нежели экономика в целом.

Раз доходы упали, есть два варианта действий. Вариант тупиковый: сокращение расходов, причем неэффективные траты надо убирать в любой ситуации. Ясно, что социальные расходы, расходы на правоохранительную систему и оборону сохраняются, но уменьшается объем инвестиций. Но если не вкладывать средства, не будет и доходов. Это как в сказке про белого бычка или в бытовом споре между мужем и женой: он ей говорит, что надо меньше тратить, а она ему — что надо больше зарабатывать.

У нас началась экономия бюджетных расходов, и не надо оспаривать ее необходимость, но, главное, нет мер по увеличению доходов. Это ошибочная позиция.

Другое обстоятельство, которое реально повлияло на ситуацию в нашей экономике, — снижение мировых цен на энергоносители. Но даже в пик падения цена на нефть не снижалась менее 40 долл. за баррель. А у нас себестоимость нефти, включая транспортировку, всего 15 долл. за баррель. Разве это плохая цена? А что мы делали с полученной от продажи нефти выручкой? Мы ее не тратили, а копили на тот случай, если упадут цены. Они упали. Казалось бы, если мы накопили резервы, все должно было пройти гладко, но не получилось.

В чем, на мой взгляд, принципиальная проблема? Резервы у нас есть, а вот плана использования этих резервов не было. Например, у военных такие планы есть, не важно, хорошие они или не очень. У Правительства планов использования накопленных

резервов не было, антикризисные меры, как я понимаю, разрабатывались в последний момент и вновь не очень эффективно.

Я бы сказал так: все, что происходило у нас в прошлом году, стало результатом неудачной денежно-кредитной политики (ДКП) Центрального банка России. Мы об этом говорили, свои оценки не скрывали. Нельзя сказать, что эта ДКП была теоретически и принципиально неверной. Таргетирование инфляции, плавающий курс — это вполне реальная политика, только она не для нашей экономики, поскольку у нас почти нет монетарной составляющей в инфляции.

И потом нельзя путать пловца с утопленником. Конечно, при снижении цен на энергоносители уменьшилась выручка, но одновременно сократился и импорт, т.е. торговый баланс отреагировал довольно скромно. Снижение курса рубля было вполне обоснованным, но это должно было происходить спокойно и плавно, а не так обвально, как это было учинено в декабре прошлого года.

Проблема состоит не в слишком резком падении рубля, а в том, что это привело к потере доверия к национальной валюте, причем у всех: банков, бизнеса и населения. Конечно, сейчас идет слабый процесс восстановления доверия, но надо учитывать, что потерять его легко, а вернуть очень трудно.

Вот, собственно, что у нас произошло. Можно ли считать это кризисом? Нет, я все-таки думаю, что это внутренние проблемы, связанные с инвестициями.

Теперь об экономических санкциях. С политической точки зрения, это просто безобразия, нарушение существующих норм и правил мировой торговли. Но на нас, по моим оценкам, они могут оказать очень позитивное влияние.

Первое. Санкции позволили нам ввести так называемые антисанкции. Почему мы их ввели? В некоторых аспектах мы не очень удачно вступили в ВТО, хотя получили лучшие условия, чем многие другие страны, например Киргизия, Украина и т.д. Но мы не добились всего, чего хотели, — главное, не защитили полностью наш агропромышленный комплекс от неправомерной

конкуренции, прежде всего со стороны Евросоюза, где сельское хозяйство субсидируется в несравнимо больших масштабах, нежели у нас.

В этом смысле антисанкции, если принять правильные меры, позволят нам восстановить нормальный баланс. Речь идет о совершенно конкретных вещах, не о том, чтобы начать выращивать бананы, но об увеличении собственного производства молока, масла, сыра, мяса и т.д.

Мы неплохо выглядим по производству зерна, и впервые с 1929 г. восстановили свое зерновое хозяйство, хотя фуража нам все еще не хватает. Нет у нас проблем с птицей и свининой, но существенно нарастить производство говядины гораздо сложнее. Для обеспечения продовольственной безопасности нужны время и усилия в правильном направлении. Мы не стремимся к автаркии, но сможем сами нормально насытить собственный рынок продовольствия.

Второе. Другая проблема связана с технологическими санкциями. Нужно сказать честно, что никакой высококачественной технологии нам не продавали. Например, не так давно мы безуспешно пытались купить компанию «Опель», не самую передовую в технологическом отношении. Равноценный обмен был в тех отраслях, где у нас есть собственные высокие технологии: ядерной, ракетно-космической, военной промышленности.

Мой друг профессор Николай Иванович Комков, известный специалист в научно-технологической сфере, говорит, что мировой рынок технологий и инноваций похож на закрытый клуб. Членский билет в этот клуб — только собственные высокие технологии. Одних денег для вступления в этот клуб, чтобы приобретать новые технологии, недостаточно.

И то, что нам еще сильнее ограничили доступ к современным технологиям, уверен, принесет только пользу, заставит нас заниматься собственными инновациями.

Нужны не лозунги, а реальное внимание к науке, прежде всего к отраслевой науке, инжинирингу, поддержка опытно-конструкторских организаций и т.д. Тогда мы получим

шанс стать конкурентоспособными. Надо понимать, что если у нас будут свои современные технологии, мы сможем покупать чужие качественные разработки. Еще раз подчеркну, что это не движение к автаркии, чтобы все производить самим.

Нужно понимать следующее: когда говорят о диверсификации нашей экономики, часто ссылаются на то, что у нас дурной однобокий экспорт. Я в ответ скажу, что экспорт у нас замечательный, и надо продавать то, что покупают. Энергию покупают всегда. Цены на нефть упали, но ничего страшного в этом нет, поскольку объемы продаж и добычи у нас не снизились. Высокотехнологичный экспорт у нас есть — это вооружение.

Проблема не в том, чтобы завоевать новые рынки, а в том, что свой внутренний рынок мы сами ни за что отдали. И то, что сейчас называется политикой импортозамещения, — это просто попытка восстановить контроль над собственным довольно емким рынком. У нас мощный топливно-энергетический комплекс (ТЭК), который постоянно требует большого количества машин и оборудования. Если мы добьемся хороших результатов в импортозамещении, сделаем это в том числе благодаря санкциям.

Третье. Наиболее драматичные последствия имеют для нас финансовые санкции. Наши крупные корпорации раньше получали на Западе дешевые кредиты, гораздо дешевле, чем могли получать здесь. После введения санкций они потеряли доступ к длинным деньгам и теперь могут получать только короткие трехмесячные кредиты.

Наш институт всегда выступал против такой системы, объясняя, что мы отправляли на Запад деньги, а нам давали кредиты фактически под эти средства. При этом мы отправляем туда деньги под 2-3% годовых, а получаем под 5-6%. Маржа выходила вполне приличная. Такая система «дешевого» финансирования обходилась нашей стране в среднем в 20 млрд долл. в год. Эту сумму потерял Запад после ввода против нас финансовых санкций.

Что это для нас означает? Недавно министр экономического развития Алексей

Улюкаев признал, что санкции дали нам возможность перейти на систему внутреннего финансирования. К сожалению, мы перешли еще не полностью, чему препятствует запрительно высокая ключевая ставка процента Центрального банка России, который все за это критикуют.

Совершенно ясно, что мы не умеем «рисовать» доллары, но рубли «нарисовать» можем. Что касается долларов, то у нас есть 360 млрд долл. в резерве. По нашей оценке, критический импорт, без которого мы не можем обойтись, составляет от 120 до 150 млрд долл. в год. Это означает, что мы можем три года жить, не получая ни копейки выручки.

Поэтому я еще раз хочу сказать, что резервы, безусловно, нужны, но должны быть планы их использования. Заодно надо посмотреть на масштабы резервирования, поскольку наша банковская система сейчас вполне надежно и качественно выполняет прежде всего функцию расчета, но кредитованием бизнеса и промышленности фактически не занимается.

Банки готовы кредитовать, но не имеют необходимого фондирования. Это заставляет их обращаться за средствами к населению, которому многие банки предлагают сильно завышенные процентные ставки по вкладам, что приводит к негативным последствиям. Так делать нельзя, и следовало бы регулятору ограничить верхний предел пассивных ставок, как это было сделано американцами после Великой депрессии. Ничего страшного в этом нет, надо просто навести порядок и не винить людей за то, что они хотят разместить свои средства в банках под более высокие проценты. Повторяю, эта гонка за процентами вызвана тем, что банки не имеют источников фондирования. Недавно Министерство экономического развития, наконец, согласилось с нами и признало, что у нас существует разрыв между высоким уровнем сбережений и низким уровнем накоплений.

Объем накоплений, необходимых для инвестиций, у нас составляет всего 20% от ВВП (для сравнения: в Китае он в два раза выше). Инвестиции можно профинансировать и за счет сбережений, которые в нашей экономике

достигли почти 30% от ВВП. Однако мы пока не умеем превращать сбережения в инвестиции, поскольку у нас нет системы трансляции денег в реальный сектор экономики, прежде всего в обрабатывающую промышленность. Это, конечно, необходимо сделать, не упрямыться и не лениться. Нужно научиться использовать собственные резервы.

— В книге «Российская трансформация: 20 лет спустя» Вы писали, что советская экономика была неэффективна, ее заменили маленькой рыночной экономикой, но тоже неэффективной. Сегодня большинство экономистов, экспертов и представителей бизнес-сообщества считают, что нужна новая экономическая политика.

Научная полемика о необходимости разработки нового подхода к решению социально-экономических проблем и формированию новой геостратегической и макроэкономической политики ведется среди экономистов — исследователей и практиков не один год. Экономические санкции Запада и объективные ограничения экспортно-сырьевой модели — реалии современного положения дел настоящей России. Без научно-практического решения вопроса о новых источниках развития — индустриальных, прочных, фундаментальных и долгосрочных немыслимо практическое решение ни одной из социально-экономических задач нашей страны.

В своих интервью в печати и по телевидению Вы постоянно подчеркиваете, что у России есть колоссальный потенциал экономического роста. По оценкам вашего института, он составляет 6-8% в год. Какой, с Вашей точки зрения, должна быть новая экономическая политика, чтобы его реализовать?

— Если говорить в целом о нынешнем состоянии экономики, мы считаем, что наша оценка потенциала экономического развития России на уровне 6–8% сохраняется. Это не значит, что у нас будут такие показатели роста, но это темп, который возможен на протяжении ближайших 5–10 лет.

Причем 6–8% — это в среднем, добывающие отрасли не могут развиваться такими темпами, при этом темпы роста обрабатывающих отраслей могут быть двузначными благодаря эффекту низкой базы. За пределами 2025 г. произойдет некоторое снижение темпов роста, но физический прирост будет довольно высоким.

Мы достаточно оптимистично смотрим в будущее, если будет проводиться рациональная и разумная экономическая политика. Она должна быть прагматичной и неидеологизированной. Я скажу так: надо перестать бороться за рыночную экономику, надо в ней жить. И жить в ней, конечно, надо эффективно.

Надо делать вещи, которые уже всем понятны. Для нас неприемлем монополизм, препятствующий развитию конкуренции, но для этого есть антимонопольный орган, который должен заниматься своим делом. У нас есть система регулирования через Министерство экономического развития. У нас есть Министерство финансов, которое должно быть Министерством финансов России, а не Министерством федерального бюджета, что совершенно разные вещи.

Сегодня очень нужно восстановить доверие в экономике, что требует абсолютной прозрачности и предсказуемости действий власти.

Надо еще отметить, что у нас обычно ругают систему ручного управления. Я тогда хочу понять, а чем должна заниматься власть, если не ручным управлением?.. Именно ручное управление смягчило результаты того, что происходило в экономике, причем не только на президентском и правительственном уровнях.

— Виктор Викторович, в последние годы власти США и Европы проводят политику «количественного смягчения», накачивая экономику ликвидностью. Западная экономика возобновила рост, а инфляция при этом не увеличилась, что противоречит догмам традиционной монетарной политики. Денег в экономике западных стран стало так много, что они обесценились уже до отрицательной

ставки банковского процента. У нас же финансовые власти по-прежнему руководствуются устаревшими учебниками и искусственно уменьшают объем денежной массы, чем приводят нашу экономику в состояние стагнации и кризиса.

Может ли в этой ситуации помочь наука?

— Наука говорит следующее. Есть канонические постулаты, связанные с тем, что если у вас инфляция носит монетарный характер, то вы должны ограничить денежную массу. А если она не носит монетарный характер, то вы должны увеличить предложение.

Отчего растут цены? Упрощенно говоря, либо от избытка денег, либо от недостатка товаров. Это понятно с давних времен. Другое дело, что легко сказать, но сложно сделать, чтобы сбалансировать ситуацию. Это очень тонкая дифференцированная работа, а у нас она еще сложнее. В развитых странах, как правило, структура экономики более или менее устоялась, тогда как у нас стоит задача ее диверсификации. В этих условиях все системы работают сложнее. Все основные экономические законы давно открыты, только применять их бывает трудно.

— Академик А. И. Анчишкин писал, что в советской экономической науке возник ряд дискуссий, вызванных не логикой и противоречиями научного познания, а разделением на «наших» и «не наших». И сейчас мы видим, как ломаются копья по поводу денежно-кредитной политики, инвестирования, межбюджетных отношений и т.д. Одни, как руководство Центрального банка, ставят во главу угла борьбу с инфляцией, поднимая ключевую ставку процента, что препятствует кредитованию предприятий. Другие говорят, что инфляция у нас в основном немонетарная, и бороться с ней надо иными методами, при этом обеспечивая экономический рост инвестициями, импортозамещением и увеличением монетизации экономики. У нас каждое ведомство в экономическом блоке Правительства проводит свою политику по решению

собственных узковедомственных задач, Правительство утверждает длинный список антикризисных мер, а общей политики до сих пор так и нет.

Кто должен выступить арбитром в этих непримиримых дискуссиях? Существует ли вероятность того, что в конце концов будет сформулирована единая финансово-экономическая политика?

— Арбитром всегда выступает власть, поскольку она несет ответственность за то, что делает. Любой аналитик, что бы он ни говорил, не несет за свои слова никакой ответственности, потому что в науке отрицательный результат — тоже результат.

Я не вижу ничего плохого в том, что существуют разные точки зрения и идет свободная дискуссия, которая всегда помогает приблизиться к истине.

Другое дело, еще раз хочу это подчеркнуть, что власть должна выбирать направления деятельности не из идеологических, а из прагматических соображений. Тогда не возникнет таких вариантов, как, например, в Основных направлениях деятельности Правительства России на 2016-2017 годы, где написано, что экономический рост будет происходить на основе частных инвестиций. Что из этого следует? Бизнес сразу начинает думать, что если Правительство планирует рост на основе частных инвестиций, значит, государственных инвестиций не будет, и все риски падут на частных инвесторов.

Иными словами, Правительство не должно говорить бизнесу, что ему делать, а объяснить ему, чем оно само будет заниматься. А бизнес свое дело сделает: если государство построит дорогу, то он поставит рядом производство, а если не будет дороги, не будет рядом и производства.

Разговоры о том, какие компании или инвестиции эффективнее — частные или государственные, напоминают мне советские времена. Тогда говорили, что государственные инвестиции эффективнее частных, потому что они государственные. Теперь говорят, что частные инвестиции лучше, потому что они частные. Если бы это было так, не было

бы столько банкротств в результате неэффективного использования денег.

Я думаю, было бы хорошо, чтобы люди почитали учебное пособие, которое составил Сергей Юльевич Витте, где подробно описано, в каких случаях оказываются эффективными государственные инвестиции, в каких — частные. Проще говоря, подходить к этому вопросу надо прагматически, а не идеологически. Сегодня любая попытка строить экономику на идеологии — правой или левой приводит к дурному результату.

— А как Вы относитесь к идее внедрения индикативного планирования, которое существует в целом ряде ведущих западных стран и избавлено от недостатков плановой системы советского образца?

— А у нас оно есть, хотя мои слова могут показаться кому-то странными. Например, Министерство экономического развития РФ ежегодно готовит Прогноз социально-экономического развития страны, который фактически представляет собой индикативный план. В том числе он содержит набор будущих действий Правительства и экономических инструментов, а также целевые показатели (индикаторы), которые планируется в результате получить. Другой вопрос, что индикативное планирование надо совершенствовать. А прогноз делает наш институт.

— Летом прошлого года принят многострадальный закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации». Какую роль вашего института в реализации этого закона Вы видите?

— Помимо планов, этот закон предусматривает регулярную подготовку прогнозов: стратегического, научно-технологического и социально-экономического развития. Наш институт будет принимать самое активное участие в работе над этими документами. В первую очередь это касается научно-технологического прогноза, который может создать лишь такой уникальный междисциплинарный институт, как Российская академия наук.



ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

УДК 338.2(045)

ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ КАК ОПЕРЕЖАЮЩИЙ ИНДИКАТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ЗАРУБЕЖНЫЙ И РОССИЙСКИЙ ОПЫТ*

ЛОСЕВА ОЛЬГА ВЛАДИСЛАВОВНА,

*доктор экономических наук, профессор кафедры «Оценка и управление собственностью»,
Финансовый университет, Москва, Россия*

ФЕДОТОВА МАРИНА АЛЕКСЕЕВНА,

*доктор экономических наук, профессор, заместитель проректора по научной работе,
заведующая кафедрой «Оценка и управление собственностью», Финансовый университет, Москва, Россия*

ХОТИНСКАЯ ГАЛИНА ИГОРЕВНА,

*доктор экономических наук, профессор кафедры «Корпоративные финансы»,
Финансовый университет, Москва, Россия*

АННОТАЦИЯ

Зарубежный опыт индикации деловой активности начал формироваться в 20-30-е годы XX в. На сегодняшний день за рубежом системный мониторинг деловой активности проводится правительственными органами, центральными и инвестиционными банками, ассоциациями, школами бизнеса, исследовательскими центрами. Российская практика в области индикации деловой активности достаточно разнообразна, однако далеко не все индексы (ИДА) имеют длительную историю и являются опережающими. Для идентификации тех или иных ИДА (официальных и неофициальных) в качестве опережающих индексов требуется оценка их корреляции с индикаторами развития национального фондового рынка.

Ключевые слова: деловая активность; системный мониторинг; диффузионные индексы; опережающие индикаторы развития.

BUSINESS ACTIVITY AS A LEADING INDICATOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT: FOREIGN AND RUSSIAN EXPERIENCE**

OLGA V. LOSEVA,

Doctor of Economics, Associate Professor, Financial University of the Government of the Russian Federation

MARINA A. FEDOTOVA,

Doctor of Economics, professor, Financial University of the Government of the Russian Federation

GALINA I. KHOTINSKAYA,

Doctor of Economics, professor, Financial University of the Government of the Russian Federation

* Статья подготовлена в рамках исследования по государственному заданию Финансового университета 2015 г.
** This article was prepared in the framework of the research on the State assignment of Financial University 2015 y.

ABSTRACT

Foreign experience of indication business activity began to emerge in 20-30-ies of XX. To date, overseas system business activity monitoring is conducted by government agencies, Central and investment banks, associations, business schools, research centres. Russian practice of indication of business activity is quite diverse, however, not all indexes (IDA) have a long history and are outstripping. To identify those or other IDA (formal and informal) as leading indices and the need to evaluate their correlation with indicators of development of the national stock market.

Keywords: business activity; system monitoring; diffusion indexes; leading indicators development.

Деловая активность (*activity, business activity*) — инструмент экономических исследований, применяемый с начала XX в. Будучи важным индикатором экономического развития и являясь объектом регулярного мониторинга, деловая активность позволяет диагностировать проблемы системного характера на разных уровнях управления и своевременно принимать меры для их нейтрализации. Это способствует снижению рисков и повышению устойчивости объектов управления, что крайне важно в условиях глобальной экономики и зависимости стран от ситуации на мировых рынках.

На сегодняшний день экономические индикаторы, включая индексы деловой активности, в зависимости от корреляции со стадией экономического цикла структурируются на три большие группы: опережающие, совпадающие и запаздывающие индикаторы. К опережающим индикаторам (*leading indicator*) относятся индексы деловой активности, их именуют «системой раннего обнаружения». Они характеризуют ожидания будущих прибылей и перспективных изменений деловой активности (расширение производства, инвестиции в оборудование) и выполняют функцию предсказания поворотных точек экономического цикла.

Отдельные опережающие индикаторы обычно дают достаточно «пеструю» картину. Поэтому на их основе формируют обобщающие или сводные индикаторы. Для объединения исходных опережающих индикаторов в один индекс необходимо привести динамические ряды (в рублях, процентах, долларах за баррель и т.п.) к единым единицам измерения. На практике эта проблема решается с помощью диффузионных индексов. Значение диффузионного индекса в тот или иной

момент времени равно отношению числа рядов, изменившихся в данном месяце «к лучшему», к общему числу рядов, входящих в «систему раннего обнаружения» (в процентах). Такие индексы, построенные на большом массиве опросных данных, являются показателями делового оптимизма участников бизнеса.

Идея индикации деловой активности начала реализовываться в 20-30-е годы XX в. в США. Первые отчеты об уровне активности в производственном секторе появились в начале 20-х годов XIX в., когда местные ассоциации Нью-Йорка начали проводить опросы своих членов на предмет наличия того или иного сырья. В 1923 г. Институт управления снабжением США¹ (*Institute for Supply Management, ISM*) разработал общенациональную методику таких опросов. В 1926 г. список задаваемых вопросов был расширен и структурирован. В 1930 г. администрация *Herbert Hoover* предприняла попытку организовать сбор аналогичных данных с целью получения достоверной информации для выработки стратегии преодоления последствий рыночного краха, но чиновники не справились с задачей, в 1931 г. государственный орган, координирующий сбор данных, был распущен. В качестве альтернативы правительство поддержало инициативу *ISM* о проведении таких исследований, и с 1931 г. эти отчеты выходят регулярно (с 4-летним перерывом на годы Второй мировой войны)².

С конца 1960-х годов в США регулярно (ежемесячно) публикуются индикаторы деловой активности (прежде всего лиди-

¹ Основан в 1915 г. и до мая 2001 г. носил название «Национальный институт менеджеров по снабжению».

² <http://www.ereport.ru/articles/indexes/ism.htm>.

рующие, или опережающие индикаторы³). В 1980-е годы Статистический департамент ОЭСР приступил к расчету опережающих индикаторов для стран — членов ОЭСР. В 1990-е годы под патронажем ОЭСР были построены подобные индексы для Турции, Кореи, Польши и Венгрии. В дополнение к общепринятым «официальным» индексам существует несколько «авторских» показателей, отличающихся теми или иными нюансами в методике переработки исходных статистических данных [7].

Таким образом, в развитых рынках системный мониторинг деловой активности проводится правительственными органами, центральными и инвестиционными банками, ассоциациями, школами бизнеса, исследовательскими центрами. В США, Германии, Великобритании, Франции, Швейцарии, Японии и многих других странах регулярно проводится мониторинг деловой активности на национальном уровне, а также на уровне отраслей и секторов экономики. В исторической ретроспективе эти мониторинги носили главным образом национальный характер, однако многие из них получили впоследствии международное признание. В числе таких мониторингов и рассчитываемых по их результатам индексов:

- 10 индикаторов деловой активности Правительства США в области занятости, количества заказов на товары/услуги и на капитальное строительство, скорости перемещения товаров от поставщиков к продавцам, количества вновь выданных разрешений на жилищное строительство, количества денег в обращении (*real M2 money supply*), разницы между процентами по коротким и длинным займам (*the yield curve*), потребительских настроений (*consumer sentiment or consumer expectations index*), количества часов за рабочую неделю, отработанных в реальном секторе (*average manufacturing workweek*), а также Индекс фондового рынка *Standard and Poor 500 (S&P500)*, который изменяется с опережением официальной экономической статисти-

ки, поскольку инвесторы пытаются предугадать движения экономики раньше других; на основе этих индикаторов неправительственной организацией *The Conference Board* формируется Композитный индекс лидирующих индикаторов или Индекс опережающих экономических индикаторов. Благодаря индексу *Conference Board* удалось предсказать все 7 официальных рецессий в экономике США за последние 50 лет, правда, период между сигналом, полученным этим индикатором, и началом рецессии может варьировать от 1-2 месяцев до года⁴;

- *PMI (Purchasing managers index)* в Еврозоне: Производственный (Промышленный) индекс *PMI* в Германии и странах Еврозоны, используемый для оценки изменений в области новых производственных заказов, объема промышленного производства, занятости, а также товарных запасов и скорости работы поставщиков;

- *CIPS manufacturing index* и *CIPS Services index* — индексы деловой активности в сфере производства и сфере услуг Великобритании, которые ежемесячно формируются Исследовательским институтом спроса и предложения (*Chartered Institute of Purchasing and Supply*) для оценки рыночной конъюнктуры;

- индексы экономической активности Института статистических и экономических исследований Франции (*INSEE*) в промышленности (ежемесячно, исключая август), в розничной торговле (ежемесячно, исключая август), в производстве строительных материалов (ежеквартально), в государственном секторе (ежеквартально), в сфере услуг (ежеквартально);

- Общеэкономический или сводный индекс деловой активности Министерства экономики, торговли и промышленности Японии как результат агрегирования индексов, отражающих ситуацию в первичном секторе (включая сельское хозяйство, рыболовство, лесничество, добывающую и обрабатывающую промышленность), строительстве, а также в торговле и сфере услуг (именуется трети́чным индексом);

³ Опережающие экономические индикаторы — экономические показатели, имеющие тенденцию к росту или падению раньше остальных показателей.

⁴ <https://ru.wikipedia.org/>

- *TANKAN* — ежеквартальный индекс, рассчитываемый Центральным Банком Японии, по результатам которого принимаются решения о корректировке денежной политики;

- экономические индикаторы Швейцарии, в числе которых Индекс опережающих индикаторов (*KoF*), публикуемый Швейцарским институтом исследования делового цикла, индекс потребительских цен — основной измеритель инфляции, ежемесячно рассчитывается на основании розничных цен в Швейцарии, Валовой внутренний продукт — оценка совокупного производства и потребления товаров и услуг в стране и Платежный баланс — расчеты с остальным миром, Индекс промышленного производства — отражает изменение физического объема выпуска продукции, рассчитывается поквартально, Розничные продажи — отчет публикуется ежемесячно и служит индикатором расходов потребителей;

- *Philadelphia Fed Index* — индекс деловой активности Федерального резервного банка в Филадельфии; *PFI* представляет собой ежемесячный отчет о результатах опроса производителей в Филадельфии на предмет их отношения к текущей экономической ситуации;

- *Chicago Purchasing Managers Index* — индекс деловой активности Ассоциации менеджеров в Чикаго, формируемый по результатам опроса менеджеров по закупкам в сфере промышленности из Чикаго и прилегающих регионов;

- *NY Fed Empire State Survey* — индекс деловой активности Федерального Банка Нью-Йорка;

- индексы Института управления снабжением США (*Institute for Supply Management, ISM*), в числе которых индекс деловой активности *ISM Purchasing managers Index (ISM PMI)* и Индекс деловой активности вне производственной сферы (в сфере услуг) — (*ISM Non-Mfg Business Index*).

Приведенный выше (далеко не полный) перечень индексов свидетельствует о значимости индикаторов деловой активности для национальных рынков в целом и финансовых рынков в частности. Представляя собой субъективные показатели, формируемые по

результатам опросов в деловом сообществе, эти индексы являются опережающими индикаторами делового цикла и обладают высокими предсказывающими свойствами. Конъюнктурные обследования, проводимые в экономически развитых странах, свидетельствуют о наличии существенной корреляции между временными рядами балансов оценок изменения показателей и количественными временными рядами, характеризующими темпы изменения этих показателей. Зачастую они оказывают определяющее влияние на рыночные котировки.

Рассмотрим взаимосвязь одного из 10 индикаторов деловой активности США — индекса потребительских настроений *X (index of consumer sentiment)* и индекса Доу-Джонса — *Y*, который представляет собой систему из четырех самостоятельных индексов — промышленного, транспортного, коммунального и комплексного, формируемых на основе цен на акции компаний — лидеров соответствующих отраслей экономики на Нью-Йоркской фондовой бирже. Период анализа с января 2011 г. по май 2015 г. (см. табл. 1).

Проанализируем с применением пакета «Анализ данных» MS Excel парную корреляционную связь между нашими индикаторами и найдем временной лаг опережающего влияния, в котором данная связь является наиболее тесной (см. табл. 2).

Мы видим, что при смещении значений индекса Доу-Джонса относительно индекса потребительских настроений на период от 0 до 10 месяцев связь сохраняется тесной (коэффициент корреляции больше 0,7). Наибольшая теснота связи характерна для первых двух месяцев, что говорит о практически незамедлительном реагировании фондового рынка США на потребительские настроения и о развитости предсказательных свойств рассматриваемого индикатора деловой активности. С третьего по шестой месяц теснота связи начинает снижаться и затем вновь растет, что свидетельствует о наличии сезонного фактора в анализируемой взаимосвязи (см. рисунок).

Как уже отмечалось, в методическом плане подавляющее большинство индикаторов

**Данные индекса потребительских настроений США (X)
и индекса Доу-Джонса (Y) с 1.01.2011 по 1.05.2015**

Параметры	Значения параметров												
	Дата	01.01.2011	01.02.2011	01.03.2011	01.04.2011	01.05.2011	01.06.2011	01.07.2011	01.08.2011	01.09.2011	01.10.2011	01.11.2011	01.12.2011
X		74,2	77,5	67,5	69,8	74,3	71,5	63,7	55,8	59,5	60,8	63,7	69,9
Y		4077,5	4163,23	4228,42	4397,05	4354,8	4309,6	4199,2	3986,8	3742,6	4128,8	4155,8	4232,2
Дата	01.01.2012	01.02.2012	01.03.2012	01.04.2012	01.05.2012	01.06.2012	01.07.2012	01.08.2012	01.09.2012	01.10.2012	01.11.2012	01.12.2012	
X		75,0	75,3	76,2	76,4	79,3	73,2	72,3	74,3	78,3	82,6	82,7	72,9
Y		4355,2	4375,69	4460,53	4474,87	4283,6	4427,4	4442,2	4393,5	4441,7	4432,9	4383,5	4442,1
Дата	01.01.2013	01.02.2013	01.03.2013	01.04.2013	01.05.2013	01.06.2013	01.07.2013	01.08.2013	01.09.2013	01.10.2013	01.11.2013	01.12.2013	
X		73,8	77,6	78,6	76,4	84,5	84,1	85,1	82,1	77,5	73,2	75,1	82,5
Y		4736,5	4829,21	5036,94	5115,72	5093,2	5034,7	5242,6	5021,6	5166,6	5363,5	5504,9	5641,6
Дата	01.01.2014	01.02.2014	01.03.2014	01.04.2014	01.05.2014	01.06.2014	01.07.2014	01.08.2014	01.09.2014	01.10.2014	01.11.2014	01.12.2014	
X		81,2	81,6	80,0	84,1	81,9	82,5	81,8	82,5	84,6	86,9	88,8	93,6
Y		5474,0	5626,95	5725,85	5806,31	5915,8	6009,9	5883,8	6087,4	6063,4	6272,2	6456,2	6473,6
Дата	01.01.2015	01.02.2015	01.03.2015	01.04.2015	01.05.2015								
X		98,1	95,4	93,0	95,9	90,7							
Y		6272,5	6470,81	6328,12	6308,1	6279,2							

Источник: http://www.finanz.ru/indeksi/Dow_Jones, <http://www.forexAW.com>.

статистического мониторинга деловой активности базируется на построении диффузионных индексов.

Диффузионные индексы — это индикаторы социально-экономической статистики,

количественно измеряющие направленность общественного мнения. В силу этого они характеризуют уровень делового оптимизма представителей бизнеса и оценку последние динамики объективных экономических

Таблица 2

Определение временного лага опережающего влияния X на Y

Лаг, мес.	Парный коэффициент корреляции R (X, Y)
0-й	0,826268
1-й	0,838523
2-й	0,839741
3-й	0,7995
4-й	0,773401
5-й	0,757708
6-й	0,745136
7-й	0,751543
8-й	0,768754
9-й	0,795887
10-й	0,829828

Источник: расчеты авторов.



Изменение степени тесноты связи индекса потребительских настроений США и индекса Доу-Джонса в зависимости от временного лага опережения

показателей. Эти индексы регулярно публикуются в большинстве развитых стран. Они создаются как уполномоченными государственными органами, так и ассоциациями бизнесменов.

Диффузионный индекс строится на результатах опроса большого количества участников, каждый из которых отвечает на вопрос: улучшились ли условия бизнеса в отношении следующих факторов:

- занятость (*employment*);

- цены (*commodity prices*);
- время доставки (*vendor deliveries*);
- производство (*production*);
- запасы (*inventories*);
- новые заказы клиентов (*new orders from customers*);
 - новые экспортные и импортные заказы (*new export and import orders*);
 - накопившиеся неисполненные заказы (*order backlogs*, этот пункт введен в 1993 г. по предложению тогдашнего председателя

Федеральной резервной системы А. Гринспэна)⁵.

В качестве ответа используется один из трех вариантов: к лучшему (*higher*), к худшему (*lower*) или остались без изменения (*unchanged*). Результаты опроса на большой статистической выборке обобщаются и по каждому пункту анкеты определяются диффузионные индексы (*DI*) по следующему алгоритму:

$$DI = (\% \text{ ответивших «да»}) + 0,5 * (\% \text{ ответивших «без изменения»}). \quad (1)$$

Затем полученные индексы корректируют с учетом сезонных поправок:

$$SADI = DI / \text{коэффициент сезонности}. \quad (2)$$

И, наконец, скорректированные частные индексы усредняют, получая средневзвешенную величину, например американский *ISM PMI* рассчитывается на основе пяти составляющих со следующими весовыми значениями:

- количество новых заказов (*new orders*) — 30%;
- объемы производства (*production*) — 25%;
- занятость (*employment*) — 20%;
- время доставки (*supplier deliveries*) — 15%;
- запасы (*inventories*) — 10% [5].

При таких весовых значениях алгоритм расчета индекса выглядит следующим образом:

$$ISM PMI = 0,30 * SADI (new orders) + 0,25 * SADI (production) + 0,20 * SADI (employment) + 0,15 * SADI (deliveries) + 0,10 * SADI (inventories). \quad (3)$$

Для интерпретации индекса выделяют ряд ключевых значений: циклический максимум и циклический минимум. В условиях цикличности экономического развития после периода роста индекс разворачивается вниз, и это предсказывает переход бизнес-цикла к спаду. И наоборот, достигнув минимума, индекс разворачивается вверх, и это является признаком будущего восстановления. В качестве критериальных значений *ISM PMI* рассматривают:

- уровень в 50 пунктов — точка перелома; падение индекса ниже 50 предсказывает рецессию;

- уровень в 44 пункта — падение ниже этого уровня всегда предсказывает абсолютное снижение экономической активности;

- уровень в 40 пунктов вынуждает монетарные власти США принимать меры по стимулированию экономической активности;

- уровень в 60 пунктов для инвесторов — повод для беспокойства по поводу возможного перегрева экономики и усиления инфляции, что, как правило, является сигналом к повышению процентной ставки ФРС США.

Особенности методологии построения *ISM PMI* обуславливают его ограничение диапазоном 0–100. Однако некоторые индексы деловой активности имеют отрицательные значения. Это объясняется тем, что их разработчики пользуются иной методологией.

Практика развитых стран в области измерения и управления деловой активностью долгое время не получала адекватного развития в России. В 1990-е годы подобные расчеты выполнялись дискретно и в экспериментальном порядке. Это во многом объяснялось трансформацией экономической системы в результате перехода от планово-директивной экономики к рыночной и многолетним спадом производства. В таких условиях выделить поворотные точки в динамике экономической конъюнктуры и определить нижнюю точку экономического цикла объективно не представлялось возможным. К тому же для выявления долгосрочных тенденций макроэкономической динамики необходим временной интервал не менее 10 лет — только в этом случае можно дифференцировать долговременные тенденции и краткосрочные колебания. В постсоветской России это стало возможно лишь в новом тысячелетии, когда уже было очевидным, что низшая точка кризиса пройдена, обозначились поворотные точки экономического цикла, повышательные и понижательные фазы (тренды).

Постперестроечная стабилизация экономики России в новом тысячелетии обусловила подключение Росстата к программе регулярных выборочных конъюнктурных

⁵ <http://www.ereport.ru/articles/indexes/pmi.htm>.

обследований, результаты которых обобщаются в виде простых и композитных индексов деловой активности. В качестве простых индексов используются **балансы оценок** уровня и динамики показателей деловой активности, которые представляют собой количественное выражение мнений респондентов о **рыночной конъюнктуре**. На основе балансов оценок рассчитываются композитные индексы деловой активности, характеризующие общее состояние предпринимательского климата в том или ином секторе экономики. В настоящее время Росстат мониторит деловую активность в области добычи полезных ископаемых, обрабатывающих производств, производства и распределения электроэнергии, газа и воды, а также в строительстве, розничной торговле, сфере услуг, потребительском секторе.

В сфере внимания Росстата множество показателей, группируемых по следующим направлениям:

- численность занятых в организации;
- использование производственных мощностей;
- выпуск основного вида продукции;
- спрос на продукцию;
- запасы готовой продукции;
- факторы, ограничивающие рост производства;
- оценка изменения цен на сырье и материалы;
- оценка изменения цен на реализуемую продукцию;
- общая экономическая ситуация;
- оценка изменения прибыли;
- оценка изменения собственных финансовых средств;
- оценка изменения бюджетных финансовых средств;
- оценка изменения кредитных и заемных финансовых средств;
- обеспеченность производственными мощностями относительно ожидаемого спроса на ближайшие шесть месяцев;
- оценка запасов сырья и материалов;
- выпуск инновационной продукции;
- индекс предпринимательской уверенности;

- количество предприятий⁶.

Рассмотрим взаимосвязь статистических индексов предпринимательской уверенности организаций по добыче полезных ископаемых (X1), обрабатывающих производств (X2), производства и распределения электроэнергии, газа, воды (X3) и фондового индекса РТС (Y), расчет которого проводится на основе 50 ликвидных акций крупнейших и динамично развивающихся российских эмитентов, виды экономической деятельности которых относятся к основным секторам экономики (табл. 3).

По аналогии с вышеприведенным анализом найдем с применением пакета «Анализ данных» MS Excel парную корреляционную связь между российскими индикаторами предпринимательской уверенности и фондовым индексом РТС, а также временные лаги опережающего влияния, в котором данная связь является наиболее тесной (табл. 4).

Из приведенных расчетов видно, что по сравнению с американскими индексами взаимосвязь российских индексов деловой активности и фондового индекса прослеживается, но не является тесной для организаций по добыче полезных ископаемых и обрабатывающих производств ($0,5 < R < 0,7$), и является слабой либо умеренной ($R < 0,5$) для организаций, осуществляющих производство и распределение электроэнергии, газа и воды. Последний результат вполне объясним тем, что деятельность указанных организаций, как правило, регулируется тарифными ограничениями, вводимыми государством. Как следствие, реакция фондового рынка по данным компаниям сдвинута как минимум на полгода во времени.

Что касается организаций добывающих и обрабатывающих производств, время реакции фондового индекса на изменение индексов предпринимательской уверенности сдвинута на 1-3 месяца, что свидетельствует скорее об опосредованном влиянии и среднем уровне свойства предсказания рассматриваемых индексов.

Помимо Росстата, к проектам измерения деловой активности в разные периоды

⁶ www.gks.ru.

Данные статистических индексов предпринимательской уверенности по видам экономической деятельности (X1, X2, X3) и индекса РТС с 1.01.2011 по 1.05.2015

Параметры	Значения параметров												
	Дата	01.01.2011	01.02.2011	01.03.2011	01.04.2011	01.05.2011	01.06.2011	01.07.2011	01.08.2011	01.09.2011	01.10.2011	01.11.2011	01.12.2011
X1		-1	1	3	4	5	6	6	4	4	0	-3	-3
X2		-4	-1	0	-1	-1	0	0	-1	-1	-2	-4	-6
X3		-2	-7	-10	-12	-12	-7	-1	3	7	8	8	6
Y		1870,3	1969,91	2044,2	2026,94	1888,6	1906,7	1965,0	1702,3	1341,1	1563,3	1540,8	1381,9
Дата	01.01.2012	01.02.2012	01.03.2012	01.04.2012	01.05.2012	01.06.2012	01.07.2012	01.08.2012	01.09.2012	01.10.2012	01.11.2012	01.12.2012	
X1		-1	3	5	7	7	9	8	5	4	0	-2	-5
X2		-3	-2	0	1	0	1	2	1	1	-1	-3	-5
X3		-1	-6	-11	-14	-14	-10	-2	3	7	9	8	6
Y		1577,3	1734,99	1637,73	1593,97	1242,4	1350,5	1377,3	1389,7	1475,7	1434,0	1436,6	1527,0
Дата	01.01.2013	01.02.2013	01.03.2013	01.04.2013	01.05.2013	01.06.2013	01.07.2013	01.08.2013	01.09.2013	01.10.2013	01.11.2013	01.12.2013	
X1		-3	1	3	4	4	4	4	4	1	-2	-3	-5
X2		-2	0	0	-1	0	-1	-1	-1	-3	-5	-6	-8
X3		-4	-13	-16	-20	-20	-6	-2	2	8	9	9	6
Y		1622,1	1534,41	1460,04	1407,21	1331,4	1275,4	1313,4	1291,0	1422,5	1480,4	1402,9	1442,7
Дата	01.01.2014	01.02.2014	01.03.2014	01.04.2014	01.05.2014	01.06.2014	01.07.2014	01.08.2014	01.09.2014	01.10.2014	01.11.2014	01.12.2014	
X1		-5	-3	-1	0	1	0	0	-4	-1	-4	-5	-7
X2		-6	-4	-2	-3	-2	-3	-3	-4	-6	-6	-8	-10
X3		2	-5	-9	-12	-13	-8	-4	1	4	7	6	4
Y		1301,0	1267,27	1226,1	1155,7	1295,8	1366,1	1219,4	1190,2	1123,7	1091,4	974,27	790,71
Дата	01.01.2015	01.02.2015	01.03.2015	01.04.2015	01.05.2015								
X1		-7	-5	-5	-5	-3							
X2		-9	-6	-6	-5	-6							
X3		-2	-8	-11	-14	-13							
Y		737,4	896,63	880,42	1029,31	968,81							

Источник: данные Росстата – <http://www.gks.ru>, данные ММББ – <http://moex.com/ru/indices>.

Определение временных лагов опережающего влияния индексов предпринимательской уверенности на индекс РТС

Лаг, мес.	Парные коэффициенты корреляции X1, X2, X3 с Y' индексом РТС		
	Индекс предпринимательской уверенности, % организаций по добыче полезных ископаемых	Индекс предпринимательской уверенности, % организаций обрабатывающих производств	Индекс предпринимательской уверенности, % организаций, осуществляющих производство и распределение электроэнергии, газа и воды
	X1	X2	X3
0-й	0,524675	0,58554	-0,05743
1-й	0,580997	0,58873	-0,0685
2-й	0,612696	0,57753	-0,0411
3-й	0,618278	0,56219	0,016504
4-й	0,588489	0,53611	0,110069
5-й	0,543278	0,52474	0,209969
6-й	0,472223	0,46649	0,283416
7-й	0,402765	0,39764	0,310792

Источник: расчеты авторов.

подключались независимые аналитики. Многие из таких проектов на сегодняшний день прекратили свое существование, другие находятся в стадии разработки и модернизации. Наиболее известными российскими индексами деловой активности, разрабатываемыми в разные годы независимыми аналитиками, являются АМ-Ъ, КИФ (Конъюнктурный индекс «Финанс.»), РЭБ («Российский экономический барометр») и Барометр ДР, «ИМС-Сервис» и так называемый российский РМІ.

Индекс деловой активности АМ-Ъ⁷ — совместный проект Ассоциации менеджеров и Издательского дома «Коммерсантъ». ИДА АМ-Ъ является ежемесячно публикуемым индикатором общего состояния российской экономики. Он характеризует изменения экономической конъюнктуры в различных отраслях и, по сути, является индикатором общего состояния российской экономики. ИДА АМ-Ъ рассчитывается на основании 26 официальных отраслевых показателей и 17 оценочных

показателей, полученных опросом ведущих предприятий РФ. Значение индекса на 1 января 2001 г. принято за 100. Чем выше значение индекса, тем динамичнее развитие экономики страны и ее отдельных сегментов.

ИДА АМ-Ъ — интегральный индикатор, в структуре которого выделяются имеющие самостоятельное значение промышленный, торговый, финансовый и потребительский индексы, а также индекс ресурсной базы и индекс предпринимательских оценок и ожиданий.

Конъюнктурный индекс журнала «Финанс.» (КИФ)⁸ ежемесячно публикуется журналом «Финанс.» с 2006 г. КИФ — это синтетический измеритель, разработанный совместно со специалистами Института экономики РАН. Он объединяет информацию отдельных составляющих экономического процесса на микро- и макроуровне и дает возможность определить поворотные точки в развитии, предсказать наступление кризиса⁹.

⁸ <http://www.media-atlas.ru/items/?id=1896&cat=companynews>.

⁹ Журнал выходил до 2011 г. включительно. Последующая судьба КИФ неизвестна.

⁷ http://www.businessvoc.ru/bv/TermWin.asp?theme=&word_id=27048.

«Российский экономический барометр» (РЭБ)¹⁰ — ежеквартальный бюллетень, выпускаемый ИМЭМО РАН с 2001 г. При этом РЭБ с декабря 1991 г. проводит регулярные месячные опросы промышленных и сельскохозяйственных предприятий, а также двухмесячные (до 1993 г. — квартальные) опросы банков. Всего опрашивается порядка 900 промышленных предприятий (ответаемость составляет примерно 25%), 300 — сельскохозяйственных (20%) и около 100 банков (25-40%).

Барометр ДР¹¹ — проект Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», разработанный совместно с Центром конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ. В рамках этого проекта проводится ежемесячный мониторинг настроений и ожиданий предпринимателей реального сектора экономики среди 4500 руководителей предприятий, из которых более 3000 представляют обрабатывающую промышленность. Цель проекта — анализ делового климата и оценка ожиданий предпринимателей на ближайшие 3-4 месяца в промышленности в целом (группы С, D, E по ОКВЭД) и отдельно — в обрабатывающей промышленности (группа D по ОКВЭД), играющей определяющую роль в переходе к несырьевой модели развития России.

Индекс ИМС-Сервис¹² рассчитывается исследовательской группой *Markit Economics* совместно с британским банком *VTB Capital PLC* по результатам ежемесячного опроса, в котором участвуют около 300 компаний российского сектора услуг, и характеризует общее состояние активности в этом сегменте экономики. Значение выше 50 пунктов свидетельствует об активизации деятельности по сравнению с предыдущим месяцем, а значение ниже 50 пунктов — о замедлении. Финансовые, тем более банковские, услуги в этом индексе не выделяются, и оценить деловую активность на финансовом рынке с его помощью не представляется возможным.

Российский *PMI*¹³ — аналог индекса деловой активности, рассчитываемого в США. Российский *PMI* разработан компанией *NTC Research* и ежемесячно 1-го числа публикуется на сайте *Moscow Narodny Bank* (Лондон), который выступает коммерческим спонсором проекта и не несет ответственности за составление обзоров.

The Moscow Narodny PMI является составным индикатором, разработанным с целью дать общую оценку активности в производственном секторе. Индикатор строится на основе отдельных диффузионных индексов:

- производство;
- заказы;
- экспортные заказы;
- объем закупок комплектующих;
- взвешенный по объему ценовой индекс комплектующих;
- взвешенный по объему индекс сроков поставок комплектующих;
- запасы комплектующих;
- запасы готовой продукции;
- занятость.

Обзор не использует результаты какого-либо опроса, но основывается на данных о реальных тенденциях, получаемых от 300 российских производителей.

По каждому показателю менеджеры по закупкам дают свою оценку — «выше» (больше), «так же», «ниже» (меньше), чем в предыдущем месяце, после чего подсчитывается баланс голосов и определяется диффузионный индекс. Значения *PMI* ниже 50.0 указывают на тенденцию показателя к сокращению, выше 50.0 — к увеличению.

Таким образом, практика России в области ИДА на сегодняшний день достаточно разнообразна, однако далеко не все из перечисленных выше индексов имеют длительную историю и являются опережающими. Это отчасти объясняется тем, что российский фондовый рынок во многом имеет спекулятивный характер и слабо отражает ситуацию в реальном секторе экономики. Кроме того, необходимы более детальные исследования степени влияния составляющих данных индексов на

¹⁰ <http://www.imemo.ru/index.php>.

¹¹ <http://www.deloros.ru/barometr-dr.html>.

¹² <http://www.eg-online.ru/article/99566>.

¹³ <http://finance.rambler.ru/articles/148643>.

состояние фондового рынка и исключение незначимых факторов. В России подобные исследования, если и выполняются, то самими разработчиками, и в силу этого являются субъективными и малодостоверными.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бушуева И. В., Ваньярская О. И. и др. Государственное регулирование экономики. М.: Инфра-М, 2008.
2. Головина А. С. Стратегия формирования деловой активности субъектов малого и среднего предпринимательства в муниципальных образованиях: дис. ... канд. экон. наук по спец. 08.00.05. Екатеринбург, 2013.
3. Гребнев Г. Д. Показатели деловой активности предприятия в системе комплексного экономического анализа: дис. ... канд. экон. наук по спец. 08.00.12. Оренбург, 2005.
4. Давыдова Л. В., Афанасьева М. В. Финансовый механизм обеспечения деловой активности предприятий промышленности на основе инновационного развития. Орел: Госуниверситет — УНПК, 2013.
5. Коковкина Л. О чем говорят индексы деловой активности // Чужие деньги. 2007. № 47.
6. Корпоративный рост: методология измерения и управленческий инструментарий (финансовый аспект): монография / под ред. Г. И. Хотинской. М.: Научные технологии, 2013.
7. Смирнов С. Система опережающих индикаторов для России. <http://dcenter.ru/pdf/2006/VE-2001-2.pdf>.
8. Хотинская Г. И., Амбросьев Г. В. Методический инструментарий мониторинга деловой активности (макроэкономический аспект) // СЕРВИСplus. 2010. № 4.
9. Экономика и общество: проблемы и перспективы модернизации в России / под ред. В. В. Бондаренко, В. А. Дресвянникова, О. В. Лосевой. Посвящается

95-летию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации. Пенза, 2013.

REFERENCES

1. *Bushueva I.V., Vapniarskaya O.I.* State regulation of the economy. Moscow: Infra-M, 2008.
2. *Golovin A.S.* Strategy of development of business activity of subjects of small and average business in municipal formations: dis.... candidate. Econ. Sciences on spec. 08.00.05. Ekaterinburg, 2013.
3. *Grebnev G.D.* Indicators of business activity of enterprise in the system of complex economic analysis: dis.... candidate. Econ. Sciences on spec. 08.00.12. Orenburg, 2005.
4. *Davydova L.V., Afanasyev M.V.* Financial mechanism to ensure the business activity of industrial enterprises on the basis of innovative development. Eagle: state University — ESPC, 2013.
5. *Kokovkin L.* What do the indexes of business activity // other people's money. 2007. No. 47.
6. Corporate growth: methodology for measurement and management tools (financial aspects): monograph / under the editorship of *G.I. Khotynskaya*. M.: Science technology, 2013.
7. *Smirnov S.* System of leading indicators for Russia. <http://dcenter.ru/pdf/2006/VE-2001-2.pdf>.
8. *Khotynskaya G.I., Ambrosiev G.V.* Methodological tools of business activity monitoring (macro aspect) // СЕРВИСplus. 2010. No. 4.
9. Economy and society: problems and prospects of modernization in Russia / under the editorship of *V.V. Bondarenko, V.A. Dresvjannikova, O.V. Loseva*. Dedicated to the 95th anniversary of the Financial University under the Government of the Russian Federation. Penza, 20.

УДК 338.24

ЗАКОН О СТРАТЕГИЧЕСКОМ ПЛАНИРОВАНИИ И ЗАДАЧИ ПО ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ

СЕНЧАГОВ ВЯЧЕСЛАВ КОНСТАНТИНОВИЧ,

*доктор экономических наук, профессор, Заслуженный экономист РФ,
руководитель Центра финансовых исследований Института экономики РАН,
научный руководитель факультета «Анализ рисков и экономической безопасности»,
Финансовый университет при Правительстве РФ, Москва, Россия*

E-mail: *sentchagov-karanin@yandex.ru*

ИВАНОВ ЕВГЕНИЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ,

*кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
Центра финансовых исследований Института экономики РАН, Москва, Россия*

E-mail: *kurnova@inecon.ru*

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются содержание принятого в июне 2014 г. Федерального закона № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» и меры, которые надо осуществить в стране с целью эффективной его реализации. При этом дается анализ того, что нового вносит этот закон в управление российской экономикой. Большое внимание уделяется тому, как этот закон соответствует понятию «исследование» и как он способствует задаче обеспечения национальной безопасности страны.

Ключевые слова: стратегическое планирование; прогноз; федеральный бюджет; бюджетное планирование; стратегия национальной безопасности; экономическая безопасность; индикаторы стратегического планирования; задания; золотовалютные резервы; западные санкции.

THE STRATEGIC PLANNING ACT AND ITS IMPLEMENTATION

VYACHESLAV K. SENCHAGOV,

ScD (Economics), professor, Honored Economist of the Russian Federation, Head of the Center for Financial Research of the RAS Institute of Economics, scientific supervisor of the Risk Analysis and Economic Security Faculty, Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

E-mail: *sentchagov-karanin@yandex.ru*

YEVGENY A. IVANOV,

PhD (Economics), leading researcher of the Center for Financial Research, the RAS Institute of Economics, Moscow, Russia

E-mail: *kurnova@inecon.ru*

The article considers the contents of Federal Law No. 172-FZ adopted June 2014 “On the Strategic Planning in the Russian Federation» along with measures to be carried out in the country to ensure its effective implementation. The implications of the Law for the Russian economy management are analyzed. A considerable attention is paid to the issue of how this Law corresponds to the concept of «research» and how it contributes to the task of ensuring the national security of the country.

Keywords: strategic planning; forecast; federal budget; budget planning; national security strategy; economic security; strategic planning indices; tasks, gold and foreign currency reserves; Western sanctions.

28 июня 2014 г. был принят Федеральный закон № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» (далее — закон) [1]. Это стало, как теперь принято говорить, знаковым событием. Ведь с начала 90-х годов прошлого столетия и до середины нулевых нового века все термины с корнем «план» были безжалостно изгнаны из официального лексикона. И лишь при переходе на трехлетнее бюджетирование и прогнозирование появилось весьма странное словосочетание «прогноз на следующий год» и «на плановый период» последующих двух лет. Период не прогнозный, а плановый, а документ, его описывающий, не план, а прогноз.

Несколько позже перехода на трехлетку возник и термин «стратегическое планирование». Необходимость введения системы стратегического планирования отмечена в утвержденной Указом Президента России в мае 2009 г. Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г. в целях, как сказано в документе, совершенствования государственного управления Российской Федерации, а также развития системы обеспечения национальной безопасности (п. 100 Стратегии).

Конечно, Закон о стратегическом планировании не может не носить рамочного характера. И введение его в действие после резкого скачка страны от плана к рынку дело весьма непростое. Поэтому в Законе дано поручение Правительству РФ в течение 2015-2016 гг. последовательно разработать множество нормативных, правовых и организационных документов, обеспечивающих введение в действие системы стратегического планирования.

Подготовка этих документов и введение в действие Закона о стратегическом планировании будут проходить в довольно непростой период, когда в весьма трудных условиях придется решать крайне важные социально-экономические задачи, определенные Президентом России в его послании Федеральному Собранию от 4 декабря 2014 г. [2]. Основная задача — путем осуществления политики импортозамещения и повышения конкурентности снять критическую зависимость от зарубежных технологий и промышленной

продукции, в том числе станко- и приборостроения, энергетического машиностроения, оборудования для освоения месторождений нефти, газа и т.д. В качестве стратегической цели поставлена задача достичь качества и масштаба экономики, соответствующих нашей геополитической и исторической роли, и в течение трех-четырёх лет выйти на темпы выше среднемировых. Масштабные задачи поставлены по росту производительности труда, снижению инфляции, обеспечению кадрами, демографии, развитию здравоохранения и образования, моногородов.

Эти задачи должны быть достигнуты в результате активной деятельности государства по избавлению бизнеса от навязчивого надзора и контроля, стабилизации и ослаблению налоговой нагрузки, нормализации валютного рынка путем воздействия на спекулянтов, более полного использования внутренних сбережений и средств от деофшоризации на развитие экономики.

Чтобы Закон о стратегическом планировании активно содействовал решению этих задач, необходим детальный анализ того, что нового он вводит в систему государственного воздействия на экономические процессы, в какой мере оправдывает термин «планирование» и обеспечивает действенную защиту национальной безопасности страны и какие новеллы должны содержать разрабатываемые нормативные, правовые и организационные документы.

ЧТО НОВОГО ВНОСИТ ЗАКОН В СИСТЕМУ ГОСУДАРСТВЕННОГО ВОЗДЕЙСТВИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ

Закон о стратегическом планировании вносит новые моменты в систему государственного воздействия на экономические процессы в основном по трем направлениям: в перечне документов стратегического планирования, в четком определении характера этих документов и в их содержании.

В целом в Законе сохранен перечень документов, описывающих будущее социально-экономическое развитие страны, регионов и отраслей, которые в той или иной форме

разрабатываются и сейчас. Это ежегодное Послание Президента России Федеральному Собранию, Стратегия социально-экономического развития страны и Стратегия национальной безопасности, отраслевые и региональные стратегии и прогнозы на долгосрочный и среднесрочный периоды, программы, планы деятельности Правительства РФ и федеральных органов исполнительной власти, планы мероприятий по реализации стратегий социально-экономического развития.

Но есть и ряд документов, которые до настоящего времени не разрабатывались. Это, например, стратегия пространственного развития Российской Федерации, которая по сути возрождает схемы размещения производительных сил. Сильно расширен перечень прогнозов, в него введены прогноз научно-технологического развития страны, стратегический, бюджетный прогнозы на долгосрочный период в целом по стране, по субъектам Российской Федерации и даже по муниципальным образованиям. На муниципальном уровне предписывается разработка стратегии и среднесрочного и долгосрочного прогноза социально-экономического развития.

Обращает на себя внимание тот факт, что в перечне документов стратегического планирования осуществляется резкий крен в сторону расширения перечня разработки прогнозов на всех уровнях управления. И, к сожалению, нет планов социально-экономического развития ни страны в целом, ни отраслей, ни регионов (есть лишь стратегии и программы).

Вызывает удивление, что в перечень документов стратегического планирования не вошел утверждаемый ежегодно трехлетний федеральный бюджет. Это практически единственный действительно плановый документ в целом по стране, во многом определяющий через финансирование ее развитие, в том числе и на долгосрочный период. Именно утвержденный федеральный бюджет, объем и структура его расходов реально определяют стратегические направления социально-экономического развития. Но его нет в системе стратегического планирования. Тем самым создаются две системы государственного

определения будущего социально-экономического развития. Реальное — через плановое бюджетное финансирование в утвержденном ежегодно бюджете и виртуальное (можно сказать — игровое) — через разработку долгосрочных, но не влияющих на реальное развитие документов. В разрабатываемых нормативных и организационных документах по введению в действие системы стратегического планирования это может и должно быть исправлено. Нужна единая и слаженно работающая система.

Важным новшеством Закона является четкое, до этого отсутствующее определение характера документов стратегического планирования. По сути все документы стратегического планирования разбиваются законом на две группы. Первая — это прогнозы, содержащие «систему научно обоснованных представлений» о направлениях и ожидаемых результатах развития. И вторая — стратегии и программы, содержащие *систему долгосрочных приоритетов, целей и задач*. Отмеченный выше крен в сторону расширения перечня документов стратегического планирования за счет добавления в него различных прогнозов свидетельствует о том, что закон о стратегическом планировании нацеливает в основном на разработку научно обоснованных, но никоим образом не обязывающих представлений.

Да и с научно обоснованными представлениями пока тоже не очень получается. Например, в ноябре 2013 г. утвержден федеральный бюджет, основанный на прогнозе прироста ВВП в 2014 г. в 3%. Но уже до начала 2014 г. Министерство экономического развития понизило этот прогноз до 2,5%. И в течение 2014 г. этот прогноз менялся с 1,1 до 0,5%. К 1 октября 2014 г. Правительство представило в Госдуму прогноз на 2015 г. А через несколько дней соответствующее министерство заявило, что добыча газа в 2015 г. будет меньше, чем заявлено в прогнозе. Сразу же после принятия бюджета в первом чтении Минэкономразвития заявило, что инфляция будет существенно выше, чем это оценивается в прогнозе, а экономического роста не будет. Минфин же выступил с идеей разработки запасного бюджета, учитывающего дополнительные риски.

Известна печальная судьба долгосрочных программ социально-экономического развития («Программа Грефа», «Стратегии 2020», «Прогноз до 2030 г.»). При этом самые разнообразные прогнозы от отечественных научных коллективов или зарубежных организаций (например, Всемирного банка развития) появлялись едва ли не каждую неделю.

Все это мы говорим совсем не для того, чтобы обвинить прогнозистов в непрофессионализме. Просто в экономике отсутствуют абсолютно постоянные величины, которые позволяют, например, астрономам и физикам до дня и часа предсказать движение какого-либо астероида (например, скорость света, сила тяготения). Но это не значит, что не надо делать экономических прогнозов. Ведь прогнозы действительно способны выявить все возможные риски при различных сценариях развития событий, подчас не зависящих от деятельности российских властей. Просто надо с учетом всех прогнозов иметь план мероприятий по преодолению или смягчению возможных негативных воздействий и рисков и разрабатывать не прогноз, а документ, показатели в котором были бы обеспечены этими мерами, и были не представлениями, а заданиями [3].

Принципиально следующее: обсуждаемый документ — не просто закон о планировании, а закон о *стратегическом* планировании. Конечно, это не означает, что документы стратегического планирования разрабатываются лишь на долгосрочный период. Стратегические решения могут быть приняты и в документах, рассчитанных на год. Стратегически следует считать такие решения, которые реализуют главные приоритеты развития экономики, существенно меняют ее характер, создают новую экономическую модель.

Главными приоритетами экономического развития, которые необходимо реализовывать уже сейчас и которые призваны определить характер экономики на долгий период, являются преодоление стагнации и достижение темпов роста, достаточных для осуществления новой индустриализации, диверсификации производства на инновационной базе как основы для импортозамещения и защиты от всяческих санкций, максимальное

приближение к развитым странам уровня и комфортности жизни населения. Этому должна соответствовать и система индикаторов и объектов стратегического планирования.

Безусловно, главным индикатором должны быть темпы экономического роста, в том числе по важнейшим отраслям. Особо важные объекты планирования здесь — индикаторы, отражающие пропорции между ростом ВВП и такими его составляющими, как промышленное производство и важнейшие факторы роста — инвестиции и доходы населения, производительность труда, занятость.

Вторая группа индикаторов стратегического планирования — это сдвиги в структуре производства. Речь должна идти о существенном повышении доли обрабатывающих отраслей и видов производства, и прежде всего пищевой промышленности, легкой, станкостроения, сельхозмашиностроения и в целом всего машиностроения. В настоящее время эти задачи выдвигаются как защита от западных санкций. Это правильно. Но стратегическая задача сейчас — создание такой структуры производства, которая могла бы ответить не только на конъюнктурные санкции, но и на любые вызовы, могущие возникнуть из-за изменений на мировых рынках любых товаров. В этой группе крайне важны натуральные показатели, используемые для натуральных балансов, а также для оценки эффективности, например энергоэффективность и т.д.

При этом объектом стратегического планирования на ближайшие 3-5 лет должен быть перечень новых строек с указанием бюджетного и корпоративного их финансирования, а также участников и ответственных за их реализацию.

Следующей важной группой индикаторов стратегического планирования должны быть индикаторы, отражающие повышение технического уровня производства. Это создание новых видов производства, новых технологий, доля предприятий, осуществляющих технологические инновации, доля инновационной продукции и др.

И, наконец, важнейшая группа индикаторов стратегического планирования — социальные

индикаторы: прежде всего преодоление бедности и сильного имущественного расслоения населения. Конечно, нужно показывать и изменение самого понятия бедности. Должны быть и индикаторы развития отраслей социальной сферы, в особенности преодоления катастрофического отставания России от развитых стран по жилищному обеспечению.

Состав этих индикаторов следует определять в нормативных документах, разработанных, согласно Закону, в период до 2017 г. Этот перечень индикаторов призван ориентировать на разрешение всех возможных дисбалансов, факторов роста инфляции и др.

Следующим важным новшеством Закона является более тесная увязка проблемы обеспечения национальной безопасности с социально-экономическим развитием страны. Это осуществляется прежде всего путем включения в перечень документов стратегического планирования документов в сфере обеспечения национальной безопасности и стратегий национальной безопасности Российской Федерации, которые, кстати, разрабатываются и сейчас. Но включение их в перечень документов стратегического планирования делает связь между социально-экономическим развитием страны и обеспечением ее национальной безопасности значительно более тесной.

Кроме того, при изложении содержания документов стратегического планирования на федеральном уровне в Законе указывается, что они должны учитывать задачи обеспечения национальной безопасности. Для федерального закона этой записи вполне достаточно. При этом для ее реализации потребуются разработка и принятие ряда методологических, нормативных и организационных документов, определяющих, как этот учет должен отражаться в документах стратегического планирования. Ниже об этом будет сказано подробнее.

Вместе с тем в содержании документов стратегического планирования, разрабатываемых на региональном уровне, нет требования учета задач обеспечения национальной безопасности. Таким образом, региональные органы исполнительной власти освобождаются от

ответственности за обеспечение национальной безопасности. На наш взгляд, это неправильно. Конечно, ответственность за обеспечение национальной безопасности в основном ложится на федеральную власть. Региональные же власти должны нести свою часть ответственности за борьбу с преступностью, коррупцией, обеспечение информационной безопасности, недопущение нарушения комфортности жизни людей, многие аспекты экономической, экологической безопасности и др.

Такова самая общая оценка Закона о стратегическом планировании и задач по его реализации. Ниже подробнее будут рассмотрены наиболее важные, как нам представляется, аспекты этого вопроса.

ЗАДАЧА МАКСИМАЛЬНОГО ПРИБЛИЖЕНИЯ К ДЕЙСТВИТЕЛЬНОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ

В наибольшей мере на статус плановых, а не прогнозных документов претендуют стратегии социально-экономического развития и государственные программы. Ведь Законом определено, что стратегии социально-экономического развития должны содержать приоритеты, цели, задачи и показатели их достижения. Действительно, определение приоритетов, целей и задач является крайне важным первым этапом планирования. Планирование с этого и начинается. Но это и сейчас делается, хотя планирования нет.

Во-первых, нужен очень четкий механизм правильного определения приоритетов, целей и задач. Ведь функционирование экономики — это всегда столкновение часто противоречащих друг другу интересов участников экономических процессов. И у каждого из них могут быть свои приоритеты, цели и задачи. Вот, например, наиболее важный и сложный конфликт интересов. Все бюджетополучатели — федеральные министерства, губернаторы, бюджетные организации, госкорпорации и т.д. для наиболее полного и быстрого решения своих задач требуют максимального бюджетного финансирования. И они правы. Это действительно нужно. Но финансовых ресурсов государства всегда

не хватает. Минфин, отвечающий за сбалансированность бюджета, во все времена и во всех странах максимально урезает эти запросы. И он тоже прав.

Главная проблема бюджетного и социально-экономического планирования — это определение, от решения каких социально-экономических проблем можно отказаться либо отложить их решение на какой-либо срок ради достижения бездефицитного бюджета. Или, наоборот, на какой дефицит бюджета можно пойти ради более полного и быстрого решения социально-экономических проблем. Крайне опасно решение этого вопроса резко в пользу какой-либо одной стороны. Представляется, что в России этот вопрос все время опасно решается в пользу Минфина.

От экономистов часто можно слышать сетования на отставание по многим параметрам от развитых зарубежных стран. Это и топливно-сырьевая зависимость, и экономическая стагнация, и отставание в 7-10 раз по доле инновационной продукции и в 2-3 раза по жилищной обеспеченности и т.д. Но в России есть и чем похвалиться.

В России меньше, чем в большинстве развитых стран, дефицит бюджета (в федеральном бюджете на 2015-2017 гг. чисто символический дефицит 0,6% к ВВП по всем годам), самый низкий показатель госдолга (12% к ВВП, в том числе всего 3% внешнего долга против 70-100% к ВВП в большинстве развитых стран). Россия входит в пятерку стран с самыми большими финансовыми резервами. Однако при этом необходима принципиальная оценка такой ситуации: не достигнуто ли финансовое благополучие ценой торможения экономического развития?

Например, 2000-2008 гг. были экономически весьма успешными:

- отмечались высокие темпы роста ВВП и всех других параметров;
- ежегодный профицит федерального бюджета превышал предусмотренный в первоначально утвержденном бюджете. За этот период было получено порядка 9 трлн руб. профицита, в том числе порядка 3 трлн сверхпланового. Но в расходы бюджета эти деньги не попали, они были изъяты из хозяйственно-

го оборота. Они в значительной мере пошли на досрочное погашение внешнего долга. Зачем? Почему не дали этим деньгам поработать на российскую экономику [4]?

Кроме того, были накоплены огромные денежные резервы. Объем всех золотовалютных резервов к 2009 г. превысил 500 млрд долл., или 15 трлн руб. по тогдашнему курсу. Но эти огромные деньги не спасли страну от самого большого по сравнению с другими странами спада производства. Да, эти резервы спасли от сильного спада и разрегулирования бюджета, банковской системы и фондового рынка. Таким образом, накапливая резервы, денежно-финансовая система спасала себя, а не реальную экономику. При этом 30% резервного фонда и порядка 70-80% всех золотовалютных резервов были не использованы, оказались избыточными и не работали на экономику.

Почти две пятилетки при крайне успешном, казалось бы, развитии были потеряны для модернизации производства, его диверсификации на инновационной основе. Упущен великий, данный нам историей шанс.

Аналогичная ситуация складывалась и в посткризисные 2010-2012 гг. За эти три года порядка 5 трлн руб. было изъято из хозяйственного оборота и использовано на уменьшение дефицита бюджета и достижение его профицита в 2012 г. Но темпы роста ВВП снижались и в конце концов в 2013 г. рухнули в стагнацию. Если бы не проводилась такая политика приоритетов, то сейчас была совсем другая экономика, и не так страшны были западные санкции, и не так остра проблема импортозамещения.

Создание механизма оптимального сбалансирования интересов всех (не только Минфина и бюджетополучателей) участников экономического процесса при определении приоритетов, целей и задач является важнейшей задачей разработки в 2015-2016 гг. нормативных, правовых и организационных документов.

Постоянное сдерживание роста расходов бюджета и накопление избыточных неработающих резервов обычно оправдывалось необходимостью борьбы с инфляцией. С ней, конечно, надо бороться, но не ценой

торможения роста, в том числе повышением кредитной ставки [5]. В Послании Президента России Федеральному Собранию от 4 декабря 2014 г. четко сказано: «надо, наконец, научиться гармонично совмещать две цели: сдерживание инфляции и стимулирование роста». И насчет сбережений сказано: «сколько мы сберегаем, столько и надо инвестировать».

Вместе с тем формирование приоритетов, целей и задач, как говорилось выше, является важным, но только первым этапом планирования. Далее надо, чтобы эти приоритеты, цели и задачи нашли количественное выражение. Например, были поставлены цели повысить инвестиционную активность, преодолеть топливно-сырьевую зависимость, увеличить производительность труда. А в майских указах Президента России (2012 г.) приведены конкретные цифры, отражающие эти приоритеты, цели и задачи: увеличение объема инвестиций не менее чем до 25% к ВВП к 2015 г. и до 27% к 2018 г.; увеличение доли высокотехнологичных и наукоемких отраслей в ВВП к 2018 г. в 1,3 раза против уровня 2011 г.; повышение производительности труда к 2018 г. в 1,5 раза.

В Послании Президента РФ Федеральному Собранию от 4 декабря 2014 г. тоже есть цифры, которые определяют задачи их достижения. Это ежегодный рост производительности труда не менее чем на 5%; снижение инфляции в среднесрочной перспективе до 4%; увеличение за 3 года экспорта продукции высокой степени обработки в 1,5 раза; доведение годового уровня инвестиций к 2018 г. до 25% к ВВП (этот показатель на 2 п. п. снижен по сравнению с майским 2012 г. указом); снижение операционных расходов в компаниях с более 50% государственных акций на 2-3% в год.

Необходим четкий механизм выполнения этих приоритетов, целей и задач, выраженных в цифрах. И тут могут быть разные схемы планирования. Но есть некоторые обязательные процедуры, без которых любой документ, описывающий будущее социально-экономическое развитие, не является плановым документом. Это *установление плановых «заданий» и ответственность за их выполнение*. В

Законе о стратегическом планировании отмечается, что стратегии социально-экономического развития должны содержать показатели достижения целей. Но показатели и задания — совершенно разные вещи. Показатели есть и в прогнозах как научно обоснованные представления. В плановом документе должны быть задания и определены ответственные за их выполнение. В Законе о стратегическом планировании ни разу не использован термин «задания». Значит, закон не ориентирует на осуществление действительного планирования.

В этой связи следует дать оценку того, что собой представляют цифровые показатели, содержащиеся в 12 майских (2012 г.) указах Президента России и в его Послании Федеральному Собранию. А их там несколько десятков. Это научно обоснованные представления или все же задания? Известно, что некоторые из них выполняются, но многие явно провалены. И дело не в санкциях. Провал этих заданий начался задолго до санкций. И никто даже не стал оправдываться объективными причинами. Все только регистрируют этот факт.

По поводу ответственности в Законе есть специальный пункт (см. гл. 3, ст. 7, п. 7): *«участники стратегического планирования несут ответственность за своевременность и качество разработки и корректировки документов стратегического планирования, осуществления мероприятий по достижению целей социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации и результативность и эффективность решения задач социально-экономического развития и обеспечения национальной безопасности Российской Федерации в пределах своей компетенции»*. Очень расплывчатая формулировка... Нельзя, например, считать ответственностью за выполнение ответственность «за результативность и эффективность решения задач социально-экономического развития». Нет главного — ответственности за выполнение заданий. А только это придает любому документу, описывающему будущее социально-экономическое развитие, плановый характер.

Текст Закона о стратегическом планировании, в котором ни разу не применяется термин «задание», дает основание полагать, что у его авторов какой-то мистический ужас перед этим словом. Им, видимо, кажется, что за ним стоит возврат к страшному, противоречащему рыночной экономике советскому плану. Надо развеять этот страх. Кстати, термин «задания» применяется во многих зарубежных документах. Там этого термина не боятся. Тем более и нам не надо его страшиться.

Пойдем дальше. До сих пор бытует, хотя уже и подвергается некоторому сомнению, казалось, незыблемый еще десяток лет назад тезис о том, что «невидимая рука рынка» сама определит, что надо производить в стране, а что можно купить. Вот эта «рука» и определила, что России не нужно машиностроение, особенно станкостроение и сельхозмашиностроение, не нужна легкая и пищевая промышленность, да и сельское хозяйство не нужно. У России есть нефть и газ, которые можно продать, а все остальное купим.

В результате слепого следования этой доктрине к 2000 г. производство обрабатывающей промышленности составило 50,9% к уровню 1991 г., в пищевой промышленности — 54,6%, в текстильной — 23,4%, в производстве машин и оборудования — 32,3%, электрооборудования — 45,2%, транспортных средств и оборудования — 53,1%. В сельском хозяйстве в 2-3 раза уменьшилось поголовье скота, 30% пахотных земель было заброшено. Казалось бы, государству следует активно вмешаться в этот процесс и не как «ночному сторожу», а как активному регулятору. Да, некоторые шаги (правильнее сказать — шажочки), конечно, делались. Но, как было сказано выше, огромные средства направлялись не на это, а на досрочное погашение внешних долгов и сбалансированность бюджета.

И все же приведенные выше цифры к 2013 г. изменились. Объем обрабатывающей промышленности составил уже 88,7% к уровню 1991 г., пищевой промышленности — 99,4%, текстильной — 25,2%, производство машин и оборудования — 53,7%, электрооборудования — 131,4% и транспортных средств и оборудования — 68,7% [6]. Конечно, особо

опасен резкий провал в производстве машин и оборудования, да и в производстве транспортных средств, станков сейчас выпускается в 20 с лишним раз меньше, чем в 1991 г. Так вот, оказалось, что без импортных поставок комплектующих изделий мы многого производить не можем, в том числе и в военно-промышленном комплексе (ВПК).

Остро возникла проблема импортозамещения, и она может быть решена только при активной регулирующей и планирующей роли государства. Закон о стратегическом планировании готовился задолго до западных санкций. Но он должен в полной мере способствовать решению возникших в связи с ними проблем.

С другой стороны, конечно, нельзя повторять крупных ошибок советского планирования. Эти ошибки заключаются в том, что задания планов доводились не только до каждого предприятия, но и цеха, и бригады, и эти задания навязывались предприятиям сверху. Предприятия, как правило, были не согласны с этими заданиями, но были ответственны за их выполнение, а невыполнение каралось и материально, и морально. Это извращало мотивацию к труду.

В современных условиях никаких плановых заданий до предприятий доводить не надо. Они полностью сами определяют на основе хозяйственных договоров, что и сколько им делать. И они свои наметки, если не вмешаются какие-либо форс-мажорные обстоятельства, выполняют без понукания сверху. Исключение может быть сделано для нескольких крупных госкорпораций, являющихся по существу министерствами (независимо от доли акций не в руках государства). И, конечно, явно плановым заданием должен стать госзаказ. Предприятия бизнеса могут и отказаться от госзаказа (но кто же от него откажется?). И тут если уж согласился, то обязан выполнять.

Конечно, федеральные власти могут наметить комплекс мер по стимулированию развития (увеличение бюджетных инвестиций и государственной поддержки, снижение налогов, создание инфраструктуры и т. д.). Немало могут для этого сделать и губернаторы

(например, аренда помещения для бизнеса, отведение земельных участков и т.д.). Это дает федеральным и региональным властям основание формировать показатели развития в целом по стране и по региону выше, чем сумма намерений предприятий. Вот эти показатели и станут заданиями для федеральных министерств и губернаторов, ответственных за осуществление мер по их выполнению.

При этом должны коренным образом измениться характер и стиль работы федеральных и региональных министерств и ведомств, аппаратов и госслужащих Российской Федерации, муниципалитетов и некоторых госкорпораций. Они должны перестать выполнять функции только лишь регистраторов происходящих событий, а быть активными их регуляторами, ответственными за выполнение плановых заданий, причем материально и административно. Именно для госаппарата и госслужащих (но, конечно, не для предприятий) этого уровня власти должно быть возрождено осмеянное ранее словосочетание «борьба за выполнение плана». Может быть, именно на этом пути высшее государственное чиновничество обретет свою истинную миссию.

Безусловно, как плановый документ задумывались с самого начала государственные программы. Уже много лет ежегодно утверждаются расходы на реализацию порядка 50 федеральных целевых программ (ФЦП). В них принимает участие и бизнес. Причем за каждым участником четко записывается объем его участия как в части финансирования, так и в производстве конкретных работ силами своих мощностей и работников. Ежегодно Правительство РФ рассматривает ход выполнения ФЦП и всегда отмечает неудовлетворительное их выполнение. И никто не виноват.

Часто при этом ссылаются на то, что бизнес не подчинен государству. И здесь нужен такой же подход, как и к госзаказу. Бизнес может отказаться от участия в госпрограмме. Но если он согласился участвовать в ней, то, значит, принял на себя определенные обязательства и обязан их выполнять и отвечать как материально (штрафы, неустойки), так и

административно (отзыв лицензий, банкротство и национализация).

Есть еще одна проблема приближения к действительно планированию. Это сбалансированность множеств различных документов системы стратегического планирования — федеральных, региональных, отраслевых, программных. В Законе есть очень правильная формулировка принципа сбалансированности (пункт 5, статья 7, глава 3). Но реализация этого принципа потребует многих методических и организационных проработок.

Приближение экономической деятельности государства действительно к планированию потребует существенного изменения характера работы экономического блока Правительства РФ, особенно Министерства экономического развития. Все они в рамках своей компетенции должны быть ответственны за выполнение заданий, содержащихся в документах стратегического планирования.

Очень важно существенно усилить роль в определении (именно в определении, а не в прогнозировании) социально-экономического развития страны. В этом деле Минэкономразвития должно приобрести некоторые функции бывшего Госплана СССР. И ничего здесь нет странного. В частности, крайне важной должна стать чисто госплановская функция сбалансирования показателей множества региональных и отраслевых документов стратегического планирования [7], которая сейчас в Минэкономразвития очень ослаблена. Надо также возратить министерству функцию организации и методического руководства разработкой всех документов в стратегическом планировании (прогнозов, стратегий и т.д.), получения необходимой информации и пр.

Если возвратили термин «планирование», то неизбежно надо возратить и функции, связанные с этой деятельностью. Иначе надо отменить Закон о стратегическом планировании, так как он не сможет работать.

В частности, нужно установить четкие взаимоотношения, например, госкорпораций, некоторых крупных бизнес-структур, субъектов Федерации, федеральных министерств с Министерством экономического развития по

потокам плановой, да и прогнозной информации и процедурам согласования параметров документов стратегического планирования.

Например, сейчас нет уверенности, что задания майских (2012 г.) указов Президента сбалансированы между собой. Например, явно должны быть жестко сбалансированы задания по инвестициям, изменению доли высокотехнологичных отраслей, созданию высокопроизводительных рабочих мест и росту зарплат.

Таким образом, есть много возможностей использовать в экономической деятельности государства действительно плановые начала, которые ни в коей мере не нарушают рыночные механизмы с их главными чертами — коммерческой и производственной самостоятельностью бизнеса, конкуренцией, функционированием фондового и валютного рынков и др. Но ясно, что одни рыночные механизмы не способны обеспечить стабильное экономическое развитие. Планирование и рыночные механизмы в разумных формах вполне совместимы, дополняя друг друга.

ЗАДАЧА ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

При разработке в 2015-2016 гг. нормативных, правовых и организационных документов, подготавливающих российскую экономику к введению системы стратегического планирования, особое внимание следует уделить органичному включению в эту систему проработки проблем обеспечения национальной безопасности. Понятие национальной безопасности крайне многогранно. Это и оборонная безопасность, и информационная, и экологическая, и экономическая, и продовольственная, и социальная, и др.

Каждый из этих аспектов национальной безопасности имеет свои специфические черты и различные по своему характеру взаимодействия, а значит, специфический характер включения в систему стратегического планирования. Вместе с тем все эти аспекты объединяет крайне тесная взаимосвязь с экономикой, т. е. экономическая безопасность. Чтобы обеспечить национальную безопасность во всех ее аспектах, экономика должна иметь достаточно

финансовых, в том числе валютных, ресурсов, технологически совершенных мощностей для производства вооружения (для оборонной безопасности), оборудования для всех других видов национальной безопасности, строительных мощностей и объектов социальной сферы и, наконец, необходимы подготовленные квалифицированные кадры [8].

Кстати, понятие «экономическая безопасность» было введено в официальный государственный оборот гораздо раньше, чем термин «национальная безопасность». Специальный орган по экономической безопасности был сформирован президентом США Рузвельтом, когда он в 1934 г. начал выводить страну из Великой депрессии. И только после решения этой задачи функции данного органа были расширены до проблемы национальной безопасности.

Ниже будут даны предложения по мерам, обеспечивающим органичное включение проблем национальной безопасности применительно к экономической безопасности.

Следует заметить, что за последние более чем 20 лет внимание к проблеме экономической безопасности было различным. Этой проблеме уделялось достаточное внимание в 90-е, весьма экономически трудные годы прошлого века. Именно в 1996 г. была разработана и утверждена Президентом России Стратегия экономической безопасности Российской Федерации (Основные направления), выработаны основные понятия и требования. Эта проблема была подзабыта в 2000-2008-е, весьма экономически успешные годы. Действительно, зачем суетиться, если и так все хорошо! И даже кратковременный кризис 2009 г. с достаточно благополучными по финансовым параметрам 2010-2012 гг. не вернул должное внимание к этим проблемам.

И лишь в 2014 г. в связи с западными санкциями внимание руководства страны, многих экономистов вновь обратилось к проблемам экономической безопасности, даже не называя эту проблему своим именем.

Западные санкции сегодня есть, а завтра их может не быть. А государственная деятельность по защите экономической безопасности должна быть постоянной, и она должна быть

органично включена в систему стратегического планирования. В этих целях представляется необходимым осуществить следующие меры.

1. В связи с новой международной ситуацией (западные санкции, воссоединение Крыма с Россией, украинские беженцы и пр.) *необходима корректировка утвержденной в 2009 г. Стратегии национальной безопасности до 2020 г.* При этом учитывая, что в Законе о стратегическом планировании предусмотрен и долгосрочный период планирования и прогнозирования, Стратегию 2020 г. надо продлить до 2030 г. Основой сделать национальные интересы России, которые должны быть базисом для определения приоритетов.

Отметим следующие черты национальных интересов: судьбоносный характер существования и развития нации и страны, способность выживания и самодостаточность развития, место России в мире по важнейшим показателям, независимость и суверенитет страны. Национальные интересы — это судьбоносные интересы российского народа, направленные на создание и преумножение общего блага, справедливое распределение доходов, недопущение формирования зон бедности, бережное отношение к природе и среде обитания.

2. *Следует разработать и утвердить новую Стратегию экономической безопасности Российской Федерации до 2030 г.* с выделением 2020 г. как части развития Стратегии национальной безопасности Российской Федерации. Ведь утверждены же специальные подобные документы по оборонной и продовольственной безопасности! Тем более заслуживает такого специального документа и проблема экономической безопасности. Новая стратегия экономической безопасности должна быть более подробной, чем стратегия 1996 г. (не основные направления), и содержать весь набор мер по преодолению топливно-сырьевой зависимости, технической и технологической отсталости, усилению импортозамещения и конкурентоспособности, повышения уровня и комфортности жизни людей.

Разработка и утверждение новой Стратегии экономической безопасности вполне могут быть завершены в 2015 г. и учтены в нормативных, правовых и организационных документах, обеспечивающих введение системы стратегического планирования. При этом трехлетний прогноз превратится в трехлетний план, хотя бы и в индикативный, как это применяется во Франции и Японии.

3. *Разработать и утвердить (или одобрить) количественные параметры пороговых значений экономической безопасности.* Это совершенно необходимая нормативная база, без которой невозможна постоянная и эффективная государственная деятельность по обеспечению экономической безопасности. Почти все сферы экономики имеют в разной форме такие пороговые значения. В экологии это, например, предельно допустимые концентрации (ПДК) (их много), в здравоохранении — уровень заболеваемости какой-либо болезнью, означающий наступление эпидемии и переход работы медучреждений на особый режим, в образовании — максимальная наполняемость класса, успеваемость. Могут сказать, что и в экономике есть такое пороговое значение — прожиточный минимум. Но это скорее медицинско-физиологический индикатор, отражающий стоимостное выражение набора продуктов, необходимого для выживания человека.

Количественные параметры пороговых значений экономической безопасности разрабатываются (уточняются, дополняются) с периодичностью 4–5 лет с учетом меняющейся экономической ситуации. Много лет тому назад эти пороговые значения были одобрены научным советом Совета Безопасности РФ, но официального государственного утверждения не получили.

Необходимо поручить руководство работой по подготовке количественных параметров экономической безопасности Министерству экономического развития с привлечением по отдельным вопросам соответствующих министерств и научных коллективов. Институт экономики РАН, разрабатывавший ранее данные пороговые значения, готов принять участие в этой работе. Экономическая

безопасность — очень многомерная сфера. Здесь и реальная экономика с задачами повышения инвестиционной и инновационной активности и импортозамещением, и социальная сфера с большим набором показателей уровня и комфортности жизни, и финансово-денежная сфера с нарастанием рисков и угроз. Поэтому и пороговых значений здесь требуется много (не менее 25-30).

4. В Положении о федеральных министерствах, особенно Минэкономразвития, включить пункт об их ответственности за мониторинг уровня экономической безопасности и разработку мер по его обеспечению. Такой пункт, в частности, был в 90-х годах прошлого века, но потом исчез; он позволил в то время создать в Минэкономразвития и в некоторых других министерствах (например, в Росстате) небольшие подразделения по экономической безопасности. Потом эти подразделения также были ликвидированы.

Сейчас с включением в положение о министерствах пункта об их ответственности за работу по обеспечению экономической безопасности Российской Федерации надо создать небольшие (4-5 человек) подразделения, которые занимались бы этой работой постоянно.

Аналогичные меры следует осуществить и в аппарате Совета Безопасности РФ. В 1990-х гг. там существовало специальное подразделение по вопросам экономической безопасности. Именно это подразделение разработало Стратегию экономической безопасности 1996 г., рассчитало первые количественные параметры пороговых значений экономической безопасности, определило основные понятия в этой области, сформировало заказ для науки по этой тематике, подготовило правительственные решения по ряду текущих вопросов, касающихся развития некоторых отраслей (например, по поддержанию производства минеральных удобрений и др.). Затем, когда экономика стала развиваться успешно, это управление было ликвидировано.

Ошибочно думать, что оборонной безопасности, перевооружения армии можно достичь без повышения уровня экономической

безопасности. Явно, что Совет Безопасности весьма обеспокоен проблемой импортозамещения в ВПК. И это правильно. Но Совет Безопасности не волнуется из-за утери в России станкостроения. Это вроде не его функция. Однако сейчас 90% вновь устанавливаемых станков — импортные станки. И если будут введены санкции на поставку нам станков или не будет на это валюты, то многие предприятия ВПК через 2-3 года просто встанут. В аппарате Совета Безопасности надо обязательно возродить соответствующее управление.

5. Необходимо четко определить, в какой форме проблемы экономической безопасности должны быть отражены во всех документах стратегического планирования. В 90-х годах XX века Минэкономразвития в свои доклады о прогнозе социально-экономического развития Российской Федерации включал специальный раздел по уровню экономической безопасности. Потом этот раздел был также ликвидирован. Сейчас такая практика должна быть не только возрождена, но и расширена.

В каждом документе стратегического планирования (стратегиях социально-экономического развития страны и регионов, отраслевых стратегиях, программах, всех видах прогнозов) необходимо в специальных разделах показывать, как планируемое или прогнозируемое развитие изменит уровень экономической безопасности.

Особенно это касается проекта федерального бюджета и прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на предстоящие 3 года. В пояснительной записке Министерства финансов и докладе Министерства экономического развития о прогнозе, представляемых Правительством РФ в Госдуму, обязательно должны быть специальные разделы, показывающие планируемые или прогнозируемые изменения в уровне экономической безопасности. Среди приложений к проекту федерального бюджета и прогнозу, представляемых в Госдуму, должно быть специальное табличное приложение, сравнивающее параметры за последний фактический год и прогнозные с

количественными параметрами пороговых значений и целевыми показателями, представленных в государственных документах (например, в Послании Президента России Федеральному Собранию или в в майских указах 2012 г.). Опыт разработки такого табличного материала имеется [9].

Эти специальные разделы докладов и приложений должны быть предметом рассмотрения и обсуждения на всех стадиях работы над проектом трехлетнего федерального бюджета и прогноза социально-экономического развития, начиная с первого рассмотрения в Правительстве РФ и заканчивая Госдумой. Только так проблемы обеспечения экономической безопасности органично впишутся в систему стратегического планирования.

Представляется, что изложенный выше порядок применительно к экономической безопасности в своих основных чертах приложим и к другим аспектам национальной безопасности. Только тогда специальные подразделения в министерствах и разделы в документах стратегического планирования будут касаться не только экономической безопасности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Безусловно, в этой краткой работе затронуты не все вопросы, касающиеся реализации Закона о стратегическом планировании. Много вопросов может возникнуть в процессе подготовки в 2015-2016 гг. нормативных, правовых и организационных документов, обеспечивающих введение систем стратегического планирования.

Важно, чтобы все эти вопросы получили широкое обсуждение в научных экономических коллективах и среде экономистов. Каждый из этих документов должен стать предметом такого широкого обсуждения. Нельзя, чтобы эта крайне важная работа протекала келейно.

«Наше развитие зависит прежде всего от нас самих», — сказал Президент России в своем Послании Федеральному Собранию. Стратегическое планирование должно стать мощным мотором развития».

ЛИТЕРАТУРА

1. Российская газета. 2014. 3 июля.
2. Российская газета. 2014. 5 декабря.
3. *Сенчагов В. К., Иванов Е. А.* Экономический прогноз как основа бюджетного планирования // Вестник Института экономики РАН. 2010. № 3. С. 166-181.
4. *Сенчагов В. К.* О бюджете на 2014-2016 гг. // Бюджет. 2013. № 10.
5. *Глазьев С. Ю.* Кредитная ловушка Центробанка // Независимая газета. 2014. 8 декабря.
6. Россия в цифрах, 2014: кратк. стат. сборник. М.: Росстат, 2014. С. 243-244; Россия в цифрах, 2009: кратк. стат. сборник. М.: Росстат, 2009. С. 204-205.
7. *Иванов Е. А.* Госплан СССР: попытка воплотить в жизнь великую мечту // Экономическая наука современной России. 2010. № 4.
8. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие / под ред. *В. К. Сенчагова*. М.: Финстатинформ, 2002.

REFERENCES

1. Russian newspaper. 2014. On 3 July.
2. Russian newspaper. 2014. On 5 December.
3. *Senchagov V.K., Ivanov E.A.* Economic forecast as the basis for budget planning // journal of the Institute of Economics, RAS. 2010. No. 3. P. 166-181.
4. *Senchagov V.K.* on the budget for 2014-2016 // Budget. 2013. No. 10.
5. *Glazyev S. Yu.* Credit trap Bank // Nezavisimaya Gazeta. 2014. On 8 December.
6. Russia in figures, 2014: short. stat. collection. Moscow: Rosstat, 2014. P. 243-244; Russia in figures, 2009: short. stat. collection. Moscow: Rosstat, 2009. P. 204-205.
7. *Ivanov E.A.* Gosplan: attempt to realize the great dream // Economic science of modern Russia. 2010. No. 4.
8. Economic security: geopolitics, globalization, preservation and development / ed. by *V. K. Senchagova*. M.: Pinstripers, 2002.

УДК 336.4

СОЦИАЛЬНАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ ИСТОЧНИКОВ ИНВЕСТИЦИЙ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ (ПО МАТЕРИАЛАМ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ)

ЗУБЕЦ АЛЕКСЕЙ НИКОЛАЕВИЧ,*доктор экономических наук, руководитель Департамента социологии,**Финансовый университет, руководитель**Центра стратегических исследований компании «Росгосстрах», Москва, Россия***E-mail:** ANZubets@fa.ru

АННОТАЦИЯ

Сегодня на финансовых рынках появляются новые инструменты, обеспечивающие привлечение финансирования в различные проекты, которые нацелены на получение общественных благ. Одним из них является краудфандинг – получение инвестиционных ресурсов от более или менее широкого круга участников. Этот инструмент получения финансирования сочетает в себе ряд преимуществ, привлекательных для населения. К ним относится сочетание инвестирования с элементами игры и межличностного сетевого взаимодействия. Помимо непосредственной цели привлечения инвестиций, краудфандинг может использоваться для рекламы продуктов или маркетинговых исследований. По нашим оценкам, можно рассчитывать на то, что краудфандинг со временем займет не менее 5% российского рынка розничного кредитования, а также кредитования малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: кредитование; краудфандинг; инвестирование; малый и средний бизнес; бизнес-процессы; инвестиционная кооперация; коммерческие финансовые организации.

SOCIAL ATTRACTIVENESS OF ALTERNATIVE SOURCES OF INVESTMENT IN MODERN RUSSIA (BASED ON SOCIOLOGICAL RESEARCH)

ALEXEY N. ZUBETS,*ScD (Economics), Head of the Sociology Department, Financial University; Head of the Center for Strategic Studies of**«Rosgosstrakh», Moscow, Russia***E-mail:** ANZubets@fa.ru

ABSTRACT

Today, new tools appear on financial markets to ensure fund raising for various projects aimed at obtaining public goods. One of them is crowdfunding which means obtaining investment resources from the more or less wide range of participants. This funding tool combines a number of advantages attractive to the public. These include a combination of investment with elements of game and interindividual network cooperation. Apart from the direct goal of attracting investments, the crowdfunding can be used to advertise products or for marketing research. According to our estimations, in the future the crowdfunding may capture at least 5% of the Russian market of retail lending as well as lending to small and medium-sized businesses.

Keywords: lending; crowdfunding; investment; small and medium businesses; business processes; investment cooperation; commercial funding organizations.

Известно, что рынок финансовых услуг населению отличается определенным консерватизмом, в отличие, например, от рынка потребительских товаров массового спроса. Основные продукты, предлагаемые в этом сегменте, по своему содержанию мало отличаются от тех, что предлагались потребителям 50 лет назад. При этом прогресс на финансовом рынке, безусловно, нельзя отрицать, однако он сосредоточен в части организации бизнес-процессов банков, страховщиков и иных компаний. Широкое внедрение информационных технологий, современных средств связи и обработки данных способствовало модернизации операций в зонах бизнес-процессов, которые принято называть *middle-office* и *back-office*. В зоне *front-office*, где клиент непосредственно соприкасается с финансовой компанией, перемены, произошедшие за последние десятилетия, гораздо менее значительны. В основном они связаны с использованием тех же информационных технологий, в то время как изменения в смысловом содержании финансовых продуктов невелики [1].

Однако в ближайшие годы ситуация может измениться: на рынке инвестирования средств населения банкам, скорее всего, придется потесниться и отдать часть своей доли новым игрокам. У них может появиться новый конкурент — кооперативные инвестиционные сообщества, получившие импульс к развитию в последние несколько лет благодаря развитию Интернета и прочих информационных технологий. Помимо использования Интернета, у них есть ряд смысловых преимуществ — об этом свидетельствует исследование Департамента социологии Финансового университета, проведенное в декабре 2014 г. Темой обсуждения в фокус-группах стали преимущества гибких инвестиционных проектов на базе краудфандинга, получивших распространение в экономически развитых странах и в последнее время появившихся в России.

В принципе, ничего нового в кооперативных инвестициях нет. Это хорошо известный на рынке инструмент самоорганизации граждан для реализации каких-либо проектов, приносящих пользу различным социальным группам — как с извлечением прибыли, так

и на принципах неприбыльного функционирования. Надо сказать, что принцип инвестиционной кооперации лежал в основе античного и средневекового финансовых рынков. Из античных и средневековых источников нам известно, что финансирование крупных торговых сделок и страхование морских судов осуществлялось до XIV в. в основном на базе кооперации отдельных частных лиц, собиравшихся в специальный «пул» для каждой отдельной операции. И лишь позднее их стали вытеснять специально созданные торговые компании, а также банковские организации.

Самоорганизация населения с целью получения качественных потребительских благ и финансовых услуг остается существенной частью экономики, несмотря на доминирование в ней коммерческих предприятий, нацеленных на извлечение прибыли. Прежде всего сюда относится хорошо всем известная потребительская кооперация, в рамках которой население объединяется для инвестирования в развитие розничной торговой сети с целью получения доступа к потребительским товарам по умеренным ценам. В Финляндии, например, кооперативное объединение *S Group*, основанное в 1904 г., является крупнейшим оператором розничной торговой сети в стране с годовым оборотом около 10 млрд евро¹. Широко развито кооперативное движение в Японии, Италии, Франции и других странах. В США различные формы кооперации охватывают 40% взрослого населения страны. Среди них есть союзы, ставящие своей целью снабжение населения не потребительскими благами, а электроэнергией, например².

На любом развитом финансовом рынке самоорганизация населения проявляется в создании таких союзов, как взаимные страховые компании. Они могут быть мелкими, объединяющими представителей определенной профессиональной группы одной территории для осуществления защиты от узкой группы рисков, или крупными универсальными страховщиками. Так, во Франции, например,

¹ См. информацию на сайте объединения: <https://www.s-kanava.fi/web/en/to-media>.

² См. информацию на сайте Национальной ассоциации кооперативного бизнеса США: <http://ncba.coop/ncba-media/press-releases>.

сегодня действуют шесть взаимных страховых компаний, каждая из которых собирает в год более 2 млрд евро страховых премий.

Еще одна хорошо известная форма инвестиционной самоорганизации населения — жилищно-накопительные или жилищно-строительные кооперативы. Их основная цель состоит в облегчении приобретения недвижимости населением. Как правило, такие кооперативы совмещают функцию накопления сбережений и кредитования собственных пайщиков для приобретения недвижимости. В ФРГ, например, существует около 2 тыс. жилищно-накопительных кооперативов, их деятельность охватывает 2,2 млн объектов жилой недвижимости³. В России, по данным ЦБ, в настоящий момент действуют всего лишь 66 жилищно-накопительных кооперативов.

Очень важная сфера, в которой происходит самоорганизация населения с целью предоставления финансовых услуг, — это взаимное кредитование за счет создания специальных кооперативов и кооперативных банковских организаций. По данным Мирового совета кредитных кооперативов, в 2013 г. в 103 странах мира действовало 57 тыс. таких организаций, которые объединяли 208 млн человек. Общая сумма активов кооперативной финансовой системы в мире составляет 1,7 трлн долл. США, она аккумулировала 1,4 трлн долл. сбережений населения и обеспечила выдачу кредитов на сумму 1,1 трлн долл. По сравнению с прочими странами деятельность кредитных кооперативных организаций в России пока не слишком активна. По данным Мирового совета кредитных кооперативов, в нашей стране в 2013 г. действовало 359 кредитных кооперативов, объединявших 479 тыс. человек. Суммарные активы российской кооперативной кредитной системы составляли 336,6 млн долл. В Индии, для сравнения, они составляют 61,7 млрд долл. [2]

Кооперативные организации вообще и кредитные кооперативные организации в частности имеют ряд преимуществ перед коммерческими финансовыми компаниями. Прежде

всего это льготный режим налогообложения. Еще один фактор привлекательности кооперативных (взаимных) организаций — возможность для пайщика участвовать в управлении деятельностью объединения. Кроме того, неприбыльный характер их деятельности позволяет кооперативным объединениям предоставлять своим участникам услуги по более низким ценам — собственно, в этом и состояла первоначальная цель кооперативного движения. Вместе с тем кооперативные организации или их союзы часто выполняют политические функции, представляя интересы населения в парламенте и правительстве.

Однако кооперативные финансовые организации в разных странах мира часто страдают от ряда недостатков. Первым из них является недостаток капитала, необходимого для полноценных кредитных и иных финансовых операций. Ограничителем здесь является сложность привлечения рыночного финансирования, так как источником средств для взаимных финансовых компаний служат взносы участников, размер которых, как правило, ограничен. Очень часто кредитные кооперативные организации не имеют достаточных маркетинговых бюджетов, что сдерживает привлечение новых членов. Важными препятствиями для развития кредитных кооперативов становятся короткая «линейка» финансовых продуктов и неприбыльный характер деятельности. К тому же надо помнить, что финансовая кооперация имеет достаточно узкий круг потенциальных участников, который состоит из активных потребителей, готовых предпринимать самостоятельные действия для получения доступа к интересующим их финансовым продуктам.

Коммерческие финансовые организации лишены этих недостатков. Они имеют возможности получать внешнее финансирование для пополнения капитала, вести активную маркетинговую деятельность, привлекать потребителей рекламой в СМИ, высокой доходностью инвестиций, широкой сетью представительств и длинной «линейкой» предлагаемых продуктов. Именно поэтому коммерческие компании практически всегда доминируют на финансовых рынках, оставляя

³ См. информацию на сайте Ассоциации жилищных кооперативов Германии: <http://web.gdw.de/der-gdw/unternehmenssparten/genossenschaften>.

кооперативным объединениям узкие специализированные ниши.

В свою очередь, как показало исследование, коммерческие финансовые компании (банки, страховщики) имеют ряд недостатков с точки зрения коммуникации с потребителями. Они часто выглядят как «закрытые», «непрозрачные», «склонные к злоупотреблению доверием», «жадные» игроки. Как показывает опыт, в большой степени это мнение связано с непониманием потребителями механизмов работы финансовых компаний. Еще одна важная причина негативного отношения к ним — это незнание направлений инвестирования средств, собранных с населения. В последние несколько лет целый ряд крупных российских компаний озаботился собственным «ре-брендингом» и модернизацией офисной сети. И это, безусловно, положительное явление, которое способствует преодолению «информационных разрывов» между компанией и клиентом. Однако лицом современного банка по-прежнему является в первую очередь сотрудник офиса, встречающий потребителя в операционном зале. Даже если он вежлив и опрятно одет, клиент не понимает, как будут инвестированы его накопления, кто их получит и насколько такие инвестиции надежны. Отсутствие конкретного «лица» у банковских инвестиций затрудняет решение о вложении средств в накопительные и иные программы.

Безусловно, на рынке инвестиционных услуг присутствуют продукты, ориентированные на более высокую прозрачность вложений в пакете с более высокими рисками. Речь идет о паевых инвестиционных фондах (ПИФах), «металлических» счетах, колебания стоимости которых привязаны к цене драгоценных металлов на международных биржах, о доверительном управлении пакетами акций или прямых операциях на рынке ценных бумаг посредством банка или брокера. Однако рядовой потребитель, как правило, слабо разбирается в особенностях фондового рынка и практически всегда проигрывает профессионалам инвестиционного бизнеса, так что такие финансовые инструменты пользуются спросом среди ограниченного круга пользователей.

Новые инструменты кооперативного инвестирования могут снять эту проблему и облегчить доступ населения к конечному получателю инвестиционных ресурсов. Речь идет о «краудфандинге», новом явлении на инвестиционном рынке экономически развитых стран, сложившемся за последние 10-15 лет. Этот новый термин можно перевести с английского как «народное финансирование» (от англ. *crowd funding*; *crowd* — «толпа», *funding* — «финансирование»). Его не надо путать с «краудсорсингом» и «фандрайзингом» — параллельно развивающимися системами получения помощи от широкого круга добровольцев. Последние два термина в сложившейся практике означают добровольную помощь или сбор средств на политические, религиозные, благотворительные проекты, не подразумевающие возврата вложений⁴. Краудфандинг, напротив, подразумевает возвратность (полную или частичную), а также прибыльность вложений. В качестве компенсации вложенных средств инвестор может получить бонус (подарок), например образец продукции, выпускаемой новым предприятием, долговые обязательства стартапа или его акции.

В США краудфандинг стал полноценной составляющей финансового рынка в 2012 г. с принятием *American Jobs Act*. Этот закон был нацелен на либерализацию частных инвестиций, разрешил населению и компаниям инвестировать средства в широкий круг предприятий и их незарегистрированные ценные бумаги, тогда как раньше инвестиции могли принимать только юридические лица, имеющие на это специальные разрешения⁵. Цель принятия закона понятна, его основным назначением было повышение активности населения в части инвестирования свободных средств за счет снятия препятствий на пути финансовых потоков, поддержка новых проектов (стартапов) в разных отраслях экономики, повышение инновационной активности американской экономики за счет предоставления авторам проектов новых возможностей

⁴ Ярким примером краудсорсинга является Википедия — свободная энциклопедия, созданная добровольцами.

⁵ Kara Scharwath. Top 10 Crowdfunding Sites. 16.07.2012. <http://www.triplepundit.com/2012/07/emerging-next-generation-crowdfunding-platform-roundup>.

в поиске средств для их реализации. С тех пор в США возникли сотни краудфандинговых платформ, занимающихся представлением различных инвестиционных проектов для потенциальных вкладчиков. Из них несколько интернет-платформ достигли многомиллионных годовых оборотов. Рекордный оборот на этом рынке превышает 2,5 млрд долл. в год. Как правило, они локализованы в трех юрисдикциях: США, Великобритании и Китае.

Сделки, заключаемые между вкладчиками и заемщиками, имеют различную форму. Вкладчики могут получить долю в бизнесе, который их заинтересовал и в развитии которого они хотят участвовать. Вклад может быть также оформлен в виде долга человека или компании, которая привлекает инвестиции, или же в виде предзаказа продукции, которую собирается выпускать создаваемое предприятие. Заемщик может также гарантировать инвестору получение определенного подарка. Возможны варианты, объединяющие несколько типов возмещений, — именно по такой модели функционируют 59% краудфандинговых платформ в Европе. Платформы могут выступать исключительно в виде посредника, сводящего заемщика и кредитора, или же гарантировать возврат вложений полностью либо частично. По итогам 2013 г. в странах ЕС 72% кампаний по сбору средств оказались успешными (75% по миру в целом), причем в ряде случаев сумма собранных средств в разы превышала стартовые запросы предпринимателей. Средняя сумма, собранная через краудфандинг для развития нового бизнеса, составила в среднем 113 тыс. евро [3].

В 2013 г. мировой оборот краудфандинга составил 6,4 млрд долл., из них на Россию приходится менее 1 млн долл. Нельзя говорить о том, что сбор средств с населения на благотворительные и коммерческие проекты совсем не развит. В нашей стране уже существует несколько интернет-платформ, занимающихся краудфандингом. В то же время основная масса предложений, содержащихся на этих сайтах, носит некоммерческий характер. Настоящие бизнес-проекты, собирающие методами краудфандинга средства для развития, у нас еще достаточно редки.

Оборот краудфандинга в США составляет не более 0,01% займов, выданных традиционными банками, однако масштабы этого сегмента финансового рынка быстро растут. В 2010-2013 гг. объем собираемых средств практически удваивался каждый год [4].

Как показало исследование Департамента социологии Финуниверситета, основные потребительские преимущества краудфандинга состоят в следующем:

- 1) инвестор ясно осознает объект и цель вложений;
- 2) у объекта инвестиций, как правило, есть собственное человеческое лицо, вызывающее эмоциональную реакцию;
- 3) инвестор считает, что он в состоянии оценить реализуемость поставленной цели и потребительскую ценность продукта (услуги), на которую собирают фонды;
- 4) инвестора привлекает отсутствие посредника (банка), что позволяет получить более высокую рентабельность вложений, заемщик, со своей стороны, по той же причине рассчитывает на снижение стоимости привлекаемых средств;
- 5) часто инвестора привлекает не столько сам доход, сколько стремление поучаствовать в проекте, который кажется ему значимым, интересным и социально важным;
- 6) мотивация к участию в краудфандинговых проектах может состоять в желании помочь людям, в частности это касается проектов производства лекарств и товаров для инвалидов;
- 7) очень часто инвестиции посредством краудфандинга рассматриваются как способ приобрести новых друзей, как своего рода ролевая игра, «окно» для участие в активной социальной жизни;
- 8) краудфандинг может оказаться привлекательным в силу того, что он заменяет чисто финансовую мотивацию, характерную для классического банковского бизнеса, на эмоциональные человеческие отношения кредитора и заемщика;
- 9) к краудфандингу в первую очередь готовы обратиться предприниматели, испытывающие затруднения с получением банковского кредита, — как показывает опыт, для малого

предпринимателя, начинающего новый проект, вероятность собрать нужные средства через краудфандинговые платформы намного выше, чем шанс получить банковский кредит;

10) краудфандинговая компания может рассматриваться как реклама нового проекта или маркетинговое исследование, нацеленное на оценку потенциального спроса на потенциальный продукт.

Исследование, проведенное Департаментом социологии Финансового университета, показало, что в России имеется большое число людей, готовых принять участие в краудфандинговых проектах по мере того, как в нашей стране будет создаваться соответствующая инфраструктура. Развитие этого сегмента инвестиционного рынка может придать дополнительный импульс российской экономике. С одной стороны, большие группы населения смогут принять участие в новых привлекательных инвестиционных проектах, вложения в которые покажутся им значимыми и интересными. С другой стороны, заемщики смогут привлекать средства в интересные и социально значимые проекты, даже не обещающие высокой рентабельности. Краудфандинг дает заемщику возможность напрямую контактировать с кредиторами по Интернету, использовать собственные личные качества и способности для убеждения инвесторов. Особенно краудфандинговые проекты будут эффективны «на земле», в локальных сообществах, где люди знают друг друга на протяжении многих лет и где имеется высокий уровень личного доверия. Таким образом, очевидно, развитие краудфандинга будет способствовать дополнительному развитию российского рынка частных инвестиций и экономики в целом [5].

Будущее краудфандинга определяется тем, что, помимо доходов по инвестициям, он дает инвестору социальную ценность — ощущение причастности к важным и интересным проектам, а также новые возможности для коммуникаций. По нашим оценкам, можно рассчитывать на то, что краудфандинг со временем займет не менее 5% российского рынка розничного кредитования, а также кредитования малого и среднего бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зубец А. Н., Лебедева А. Д.* Инновации на российском страховом рынке // *Финансы*. 2013. № 6. С. 55-58.
2. World Council of Credit Unions. 2013 Statistical Report.
3. Startup Europe Crowdfunding Network. Final Report. Brussels, 19 April 2014.
4. *Kirby E., Worner Sh.* Crowd-funding: An Infant Industry Growing Fast. IOSCO Research Department. 2014.
5. *Веселов А. В.* Инфляция, инвестиции, коррупция. М.: БЕССКОМ, 2013. 135 с.

REFERENCES

1. *Zubets A.N., Lebedeva A.D.* Innovation in the Russian insurance market // *the Finance*. 2013. No. 6. P. 55–58.
2. World Council of Credit Unions. 2013 Statistical Report.
3. Startup Europe Crowdfunding Network. Final Report. Brussels, 19 April 2014.
4. *Kirby E., Worner Sh.* Crowd-funding: An Infant Industry Growing Fast. IOSCO Research Department. 2014.
5. *Veselov A.V.* Inflation, investment, corruption. M: GOOD, 2.

ВЕЛИКИЕ ЭКОНОМИСТЫ И ВЕЛИКИЕ РЕФОРМЫ

Приглашаем принять участие в IV Международной научно-практической конференции «Великие экономисты и великие реформы». Тема: «Упущенный шанс или последний клапан?». Конференция состоится 15–16 октября 2015 г. в Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации по адресу: г. Москва, Ленинградский проспект, д. 49.

Конференция будет посвящена 50-летию «косыгинских» реформ, направленных на повышение экономической самостоятельности в рамках социалистической хозяйственной системы.

УДК 332.05

ИССЛЕДОВАНИЕ ИННОВАЦИОННО-ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ НА ОСНОВЕ СТАТИСТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА *

ДМИТРИЕВ ЮРИЙ АЛЕКСЕЕВИЧ,

доктор экономических наук, профессор, Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, г. Владимир, Россия

E-mail: mg82.82@mail.ru

ФРАЙМОВИЧ ДЕНИС ЮРЬЕВИЧ,

кандидат экономических наук, доцент, Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, г. Владимир, Россия

E-mail: fdu78@rambler.ru

МИЩЕНКО ЗОРИСЛАВ ВЛАДИМИРОВИЧ,

кандидат технических наук, доцент, Владимирский государственный университет имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых, г. Владимир, Россия

E-mail: zvm2002@rambler.ru

АННОТАЦИЯ

Анализ имеющихся на сегодняшний день подходов к оценке инновационного развития территорий позволяет констатировать факт возможности их совершенствования и внесения принципиально новых нестандартных процедур в алгоритмы расчета результирующих величин. При этом немаловажным отличием разработанной методики может выступать сопоставление полученных на выходе показателей по различным территориям на основе их статистической группировки по принципу максимальной схожести, а также характеристика достигнутых параметров на фоне фактически имеющейся динамики во временном срезе. В статье представлена модифицированная многоуровневая методика расчета индикаторов, характеризующих степень использования инновационно-воспроизводственного потенциала региональных систем. Применены регрессионный и кластерный статистический анализы. Это объясняется тем, что у всех субъектов разные «стартовые» возможности, де-факто различное финансирование, а также институциональные, политико-правовые, климатические, экологические и иные условия. Поэтому предложенное многоуровневое исследование позволяет формулировать определенные выводы по поводу эффективности привлечения региональных инновационно-воспроизводственных, научно-технологических, интеллектуальных и прочих ресурсов каждого отдельно взятого региона для осуществления модернизации. Номенклатура включенных в модель факторов может корректироваться в ходе улучшения и совершенствования. Универсальный характер рассматриваемой методики позволяет варьировать перечень оцениваемых параметров, исходя из информационных возможностей, объекта исследования, а также квалификации привлекаемых аналитиков.

Предложенный механизм расчета может быть актуален для научно-исследовательских институтов, а также региональных органов власти при обосновании управленческих и правовых решений в рамках реализации эффективных программ социально-экономического развития.

Ключевые слова: регион; многоуровневое исследование; инновационно-воспроизводственные индикаторы.

* Работа выполнена в рамках НИР ГБ-926/14.

MULTILEVEL RESEARCH OF INNOVATIVE AND REPRODUCTION DEVELOPMENT OF REGIONS ON THE BASIS OF THE STATISTICAL ANALYSIS

YURY A. DMITRIEV,

Dr. Sc. (Econ.), the professor, the Vladimir State University named after Alexander and Nikolay Stoletovs

E-mail: mg82.82@mail.ru

DENIS YU. FRAYMOVICH,

Cand. Sc. (Econ.), the senior lecturer, the Vladimir State University named after Alexander and Nikolay Stoletovs

E-mail: fdu78@rambler.ru

ZORISLAV V. MISHCHENKO,

Cand. Sc. (Tech.), the senior lecturer, the Vladimir State University named after Alexander and Nikolay Stoletovs

E-mail: zvm2002@rambler.ru

ABSTRACT

The analysis of the approaches to an assessment of innovative development of territories which are available today allows to establish the fact of possibility of their improvement and entering of essentially new non-standard procedures into algorithms of calculation of resultant sizes. Thus as important difference of the developed technique comparison of the indicators received at the exit across various territories on the basis of their statistical group by the principle of the maximum similarity, and also the characteristic of the reached parameters against actually available dynamics in a temporary cut can act. The modified multilevel method of calculation of the indicators characterizing extent of use of innovative and reproduction capacity of regional systems is presented in article. Analyses are applied regression and cluster statistical. This results from the fact that all subjects have different «starting» opportunities, de facto various financing, and also institutional, political and legal, climatic, ecological and other conditions. Therefore the offered multilevel research allows to formulate certain conclusions concerning efficiency of attraction of regional innovative and reproduction, scientific and technological, intellectual and other resources of each separately taken region for modernization implementation. The nomenclature of the factors included in model can be corrected during improvement and improvement. Universal character of the considered technique allows to vary the list of the estimated parameters, proceeding from information opportunities, object of research, and also qualification of the involved analysts. The offered mechanism of calculation can be actual for research institutes, and also regional authorities at justification of administrative and legal decisions within implementation of effective programs of social and economic development.

Keywords: region; multilevel research; innovative and reproduction indicators.

Основной задачей, стоящей перед Российским государством, является инновационная модернизация всех без исключения сфер деятельности, предполагающая не только внесение современных решений в производственном комплексе, но и организацию управления экономикой на принципиально ином уровне. В настоящее время становится вполне очевидным фактом движение России по пути формирования экономики инноваций в пространстве, где регионы существенно различаются ступенями экономического развития и моделями поведения. Поэтому их стратегическая траектория

должна базироваться на системе дифференцированных мер. Для решения инновационно-воспроизводственных задач модернизации необходимы разноуровневое исследование регионального функционирования, классификация региональных систем и типизация федеральных округов.

ПРЕДПОСЫЛКИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ МНОГОУРОВНЕВОГО ИССЛЕДОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

Анализ имеющихся на сегодняшний день подходов к оценке инновационного развития

территорий позволяет констатировать факт возможности их совершенствования и вне-снения принципиально новых нестандартных процедур в алгоритмы расчета результирующих величин. При этом немаловажным отличием разработанной методики может выступать сопоставление полученных на выходе показателей по различным территориям на основе их статистической группировки по принципу максимальной схожести, а также характеристика достигнутых параметров на фоне фактически имеющейся динамики во временном срезе.

По справедливому утверждению В. О. Розенталя, приоритетность стратегии экономической модернизации по типу «опережающего» или «догоняющего» развития должна основываться на реальной оценке состояния технологической базы экономической деятельности, эффективности действующих экономических институтов и объективно имеющихся финансовых, инвестиционно-инновационных и прочих ограничениях. Масштабное технологическое перевооружение экономики не исключает подготовку и реализацию отдельных прорывных национально-престижных проектов, но их «очаговая ресурсоемкость» должна соответствовать действующим ограничениям и реальной значимости ожидаемых результатов [1, с. 21].

По мнению О. С. Сухарева, построение эффективной экономической политики требует соблюдения определенной логики действий. Среди них: формулировка главных и вспомогательных целей и определение целевых показателей, которых необходимо достичь к заданному сроку; подбор инструментов, которые могут повлиять на обнаруживаемые связи между целевыми показателями и иными параметрами системы; установление порядка применения инструментов; подготовка резервных способов управления, позволяющих обеспечить и откорректировать движение всей системы в предполагаемом направлении [2, с. 10].

Достаточно логичные и четкие требования к оценочным показателям функционирования социально-экономических систем обозначил В. Д. Андрианов. На его взгляд, ключевые показатели эффективности (КПЭ) должны быть

измеримыми, формализованными в единой системе отчетности и однозначными в интерпретации. Кроме того, они должны иметь оптимальные, пороговые, критические значения для оценки и сравнения, в том числе в динамике, обновляться на регулярной основе, обладать репрезентативностью для международных сопоставлений, а также на федеральном и региональном уровнях, иметь возможность включения в экономико-математические модели и информационно-прогнозные системы [3, с. 81].

Очень важными и ценными критериями в приведенной классификации требований выступают, во-первых, необходимость учета временной динамики данных, а во-вторых, возможность распространения используемых показателей в различном территориальном разрезе. Но однозначность интерпретации результатов (первый аспект) не всегда достижима, поскольку индикаторы, полученные на разных уровнях, могут иметь корректное объяснение только в рамках заданного информационного и географического пространства данных.

Необходимо подчеркнуть, что в последнее время весьма важное место в различных системах оценки инновационного развития территорий получили индикаторы социального характера: средняя продолжительность жизни, уровень медицинского обслуживания населения, степень образованности и т.д.

При переходе к выбору концепции и инструментария реализации исследовательских решений в отношении оценки функционирования регионального пространства как системы представляется целесообразным рассмотреть достаточно практичный подход одного из ведущих отечественных специалистов в области теории систем В. Д. Могилевского. По мнению ученого, можно провести декомпозицию и ввести некоторую иерархию уровней рассматриваемой системы, придав каждому свою степень обобщения изучаемых явлений. Тем самым открывается возможность оперировать внутри уровня соответствующим ему математическим аппаратом со своей аксиоматикой, а значит, с адекватной степенью абстрагирования [4, с. 19].

Кроме того, по мнению О. С. Сухарева, перспективным стало изучение экономических закономерностей и формирование на этой основе эконометрической модели, связывающей отдельные макроэкономические переменные. Это позволяет получить несколько дифференциальных уравнений и, «отпустив ситуацию», считать, что экономика развивается по данным зависимостям, сформировав на относительно непродолжительном интервале весьма правдоподобный прогноз [2, с. 9].

Естественно, что регион как социально-экономическая система может быть достаточно развитым по одному направлению деятельности и не отвечать темпам, заданным лидером, по другим сферам хозяйствования. В данном случае нельзя не согласиться с академиком Д. С. Львовым, который отметил, что многие черты современной пространственной структуры российской экономики обусловлены физико-географическими и «вечными» историческими факторами: огромная территория и ее периферийное положение в Евразии, суровые климатические условия на двух третях всей площади, низкая (в среднем) плотность населения и его многоэтничный и многоконфессиональный состав, разрывы между сосредоточениями природных ресурсов, населения, производственного капитала [5].

МЕХАНИЗМ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННО- ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ИНДИКАТОРОВ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ СИСТЕМ

Выполненный анализ научных предпосылок формирования оценочных методик позволяет заключить, что корректное исследование инновационно-воспроизводственного развития региона требует многоуровневого подхода, который, как представляется, может включать три набора характеристик, позиционирующих конкретное территориальное образование в определенной системе измерения.

Поэтому для оценки частных свойств функционирования региона целесообразно ввести три индикатора:

- $ИВ_1$ — внутренний инновационно-воспроизводственный индикатор развития региона первого уровня, определяющий степень использования собственного потенциала субъекта Федерации на основе демонстрируемой за ряд лет динамической зависимости результатов и обуславливающих их показателей;
- $ИВ_2$ — внешний инновационно-воспроизводственный индикатор второго уровня, позволяющий определить уровень развития региона по отношению к подобным ему по хозяйственному укладу субъектам, находящимся в той же «весовой» категории в рассматриваемом федеральном округе;
- $ИВ_3$ — внешний инновационно-воспроизводственный индикатор третьего уровня, характеризующий уровень развития региона применительно к текущим показателям функционирования всей территории (например, конкретного федерального округа).

Индикаторы $ИВ_1$, $ИВ_2$, $ИВ_3$ предлагается оценить по общей формуле расчета базисного индекса (1) [6, с. 339-342]:

$$ИВ_i = \Phi_i / P_i, \quad (1)$$

где Φ_i — фактически достигнутая регионами результирующая величина; P_i — расчетное (плановое) значение результирующего показателя; i — номер уровня рассматриваемых индикаторов.

В качестве результирующей величины целесообразно принять валовой региональный продукт (ВРП) на душу населения. Расчетное (плановое) значение результирующего показателя целесообразно определить методом регрессионного анализа в зависимости от тех или иных факторов при условии, что регрессионная модель статистически значима, т. е. между рассматриваемыми факторами и результирующей величиной существует зависимость с достаточно малой погрешностью. При отсутствии таковой в качестве расчетного (планового) значения результирующего показателя можно принять среднее арифметическое значение по выборочным данным.

Для оценки обобщенного (интегрального) показателя инновационно-воспроизводственного развития субъекта Федерации $I_{ив}$,

характеризующего степень использования возможностей по осуществлению выдвинутых задач инновационной модернизации его экономики, необходимо рассматривать индикаторы IB_1 , IB_2 , IB_3 одновременно. Учитывая, что они отражают отдельные независимые свойства хозяйственного потенциала региона, целесообразно рассматривать $I_{ув}$ в виде вектора в системе трех равнозначных факторов — частных показателей качества [7] и определять как евклидово расстояние от нулевой точки в пространстве по формуле

$$I_{ув} = \sqrt{\sum_{i=1}^3 (IB_i)^2}. \quad (2)$$

Геометрическая интерпретация обобщенного показателя инновационно-воспроизводственного развития субъекта Федерации показана на *рис. 1*. Индексы $(IB_i)_j$ являются координатами для j -го региона. Вектор $(I_{ув})_o$ соответствует граничному значению обобщенного индекса и определяет зону оптимального развития субъекта Федерации в пространстве факторов IB_1 , IB_2 , IB_3 . Исходя из анализа частных индикаторов, определяемых по формуле (1), можно сделать вывод, что регион может считаться развивающимся в оптимальном режиме, если все три отношения для IB_i равны или более 1. Следовательно, геометрическое место точек, соответствующее такому развитию региона, на *рис. 1* будет сектором сферы с положительными IB_1 , IB_2 , IB_3 и радиусом, равным $(I_{ув})_o = \sqrt{3} \approx 1,73$.

Если говорить о самом перечне факторов для оценки инновационно-воспроизводственного потенциала территории, то, конечно, окончательный их выбор в любом случае остается за исследователем, от которого, в свою очередь, требуется соответствующая аргументация. Теоретически на процессы модернизации в стране оказывают воздействие все условия и факторы, представленные в сборниках официальной статистической отчетности России. Но очень проблематично и практически невозможно внедрить полный набор показателей в какую-либо методику расчета.

Таким образом, конкретный перечень основных факторов, представляющих наиболее

значимые инновационно-воспроизводственные сферы функционирования промышленности и жизнедеятельности общества, как правило, и служит базой для выполнения оценок в большинстве научных подходов. При этом очень важным представляется замечание о необходимости использования относительных индикаторов в целях их сопоставимости для разных территориальных единиц и присвоения методике расчета унифицированного характера.

ТЕСТИРОВАНИЕ МНОГОУРОВНЕВОЙ МЕТОДИКИ НА ПРИМЕРЕ ВЛАДИМИРСКОЙ ОБЛАСТИ

Проводимый в рамках данной работы анализ базируется на факторах, которые наиболее информативно и качественно характеризуют соответствующие инновационно-воспроизводственные условия развития субъекта и дают возможность его разноуровневого сопоставления с другими регионами. В разработанной методике в качестве факторов выбраны 16 показателей инновационно-воспроизводственного развития субъекта, которые можно сгруппировать в четыре блока (*табл. 1*). Зависимой величиной Y для

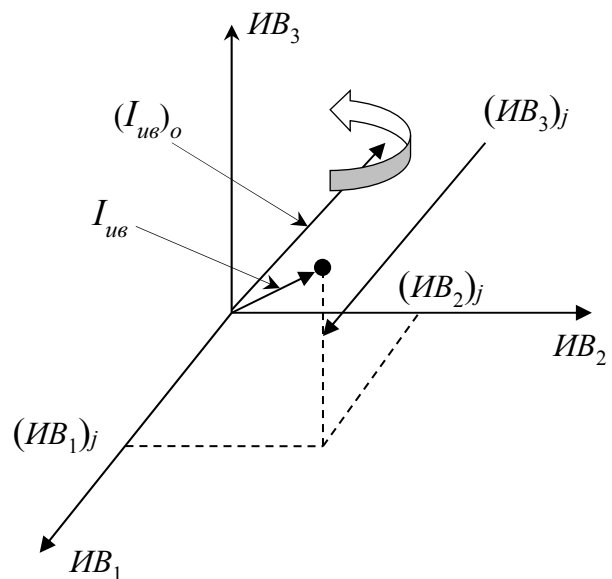


Рис. 1. Геометрическая интерпретация оценки использования совокупного инновационно-воспроизводственного потенциала региона по векторному критерию (2)

Таблица 1

Факторы, влияющие на инновационно-воспроизводственное развитие региона

Блок	Фактор	Характеристика
Экономическая активность	X_1	Объем инвестиций в основные фонды (на душу населения), тыс. руб.
	X_2	Оборот малых предприятий, млрд руб.
	X_3	Коэффициенты демографической нагрузки
	X_4	Оборот организаций с участием иностранного капитала, млрд руб.
Качество жизни	X_5	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет
	X_6	Коэффициент естественного прироста населения
	X_7	Обеспеченность жильем, кв. м/человек
	X_8	Обеспеченность легковыми автомобилями на 1000 человек населения, шт.
Инфраструктура региона (косвенные условия для ведения бизнеса)	X_9	Численность врачей на 10 000 человек населения, человек
	X_{10}	Число зарегистрированных преступлений, ед./100 000 человек
	X_{11}	Обеспеченность работников персональными компьютерами, ед./100 работающих
	X_{12}	Густота автомобильных дорог с твердым покрытием, км/1000 кв. км
Наука, инновационная активность	X_{13}	Выдано патентов, шт.
	X_{14}	Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций, %
	X_{15}	Объем инновационных товаров, работ, услуг, %
	X_{16}	Затраты на технологические инновации, млн руб./год
Результативность	Y	ВРП на душу населения, руб./человек

определения регрессионной зависимости выбран ВРП на душу населения.

Конечно, к указанной совокупности сведений можно добавить еще ряд показателей. Но мы остановились на критериях, наиболее полно интерпретирующих соответствующие инновационно-воспроизводственные условия хозяйствования. Например, вместо трех показателей использования трудового потенциала (уровень безработицы, доля экономически активного населения, количество людей нетрудоспособного возраста) был выбран один — коэффициент демографической нагрузки, дающий интегральное представление о кадровом потенциале региона.

ВРП на душу населения (Y) является обобщающим показателем экономической деятельности на территории, представляя собой валовую добавленную стоимость созданных

резидентами региона товаров и услуг. В большинстве научных методик, посвященных анализу инновационного регионального развития, используется в качестве основной интегральной характеристики, а иногда и эталонной величины, на которую можно ориентироваться при реализации стратегий модернизации и инновационного воспроизводства.

Анализ и апробацию разработанной методики предлагается проводить на примере Владимирской области, являющейся типичным регионом для центра Российской Федерации и обладающей достаточно мощным научно-технологическим потенциалом, а также развитым производственным комплексом.

Необходимо отметить, что в представленном перечне факторов особая роль отведена социальным компонентам (в блоках, характеризующих качество жизни и инфраструктуру

региона), которые должны формировать здоровую и благоприятную среду для генерации и коммерциализации инноваций, а значит, и активизации модернизационного курса как на уровне региональных систем, так и в пределах федеральных округов и страны в целом.

Индикатор ИВ₁ определяется как отношение ВРП на душу населения, фактически достигнутого в определенном году, к ожидаемому (расчетному) значению для указанного периода времени. В свою очередь, последняя величина получается по линейной регрессионной модели вида:

$$Y = A_0 + \sum_{i=1}^m A_i X_i + A_{m+1} t, \quad (3)$$

где Y — результирующая величина — ВРП на душу населения; A_0 — начальное смещение выходной величины; X_i — факторы, влияющие на результирующую величину согласно *табл. 2*; t — фактор времени, т. е. значения отчетных периодов, при котором определялись значения факторов X_i и оценивается

результирующая величина; A_i — коэффициенты линейной модели. Значения факторов X_i и зависимой величины Y были получены из официальных источников Росстата [8].

Необходимо отметить, что при количестве наблюдений меньше числа анализируемых факторов статистическими методами невозможно определить параметры уравнения регрессии.

Поэтому из анализа на первом этапе целесообразно исключить факторы, в наименьшей степени влияющие на зависимую переменную Y (ВРП на душу населения).

Статистическое моделирование и определение параметров математической модели (3) по данным *табл. 2* проводилось в программном комплексе *STATISTICA 10.1*.

Регрессионный анализ для Владимирской области выполнялся за 2000-2011 гг., чтобы исключить влияние оцениваемого периода 2012 г. Логика оценки инновационно-производственного потенциала первого уровня состоит в том, чтобы на полученную функцию, характеризующую закономерности развития региона в ретроспективе,

Таблица 2

Параметры для расчета регрессионной зависимости влияния различных факторов на среднедушевой ВРП по Владимирской области за 2000–2012 гг.

t	X ₁	X ₄	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀	X ₁₂	X ₁₄	X ₁₆	Y
2000	3 097	562,6	-11,5	21,2	104,6	36,9	2031	191	8,3	471,6	21 073,3
2001	4 019	1002,2	-11,6	21,6	112,8	35,8	2131	191	9,1	500	27 170
2002	5 786	1407,3	-12,2	22	118	36,4	1749	191	9	798,2	32 923,6
2003	6 817	1970,3	-11,5	22,3	124	34,7	1913	192	7,3	638,9	40 888
2004	8 308	1835,4	-10,8	22,7	129,7	34,4	2140	192	9,9	1089,6	49 621,5
2005	11 613	2926,1	-11,1	23	138,8	33,7	2471	99	10,7	673,5	58 737,5
2006	15 024	6099,5	-9,8	23,4	147	34	2497	194	16,4	1333,9	76 967,4
2007	25 675	6246,8	-8,5	23,7	165,3	34	2296	195	10,8	1857,1	101 953,8
2008	30 811	5655	-8	24,1	184,2	33,6	1956	194	8,2	1962,8	122 009,6
2009	35 455	11 100,2	-7,6	24,6	194	33,4	1898	194	10,2	3204	131 342,50
2010	34 652	6879,1	-7,2	25	206,6	33,1	1775,00	216	9,5	2613,10	149 500,00
2011	40 366	8496,8	-6,2	25,5	223,6	34,8	1659,00	314	10,8	3314,90	178 492,00
2012	42 139	177,8	-5,2	26,2	238,4	33,7	1525	315	12,80	3849,9	200 200,00

наложить фактически достигнутые показатели следующего периода и сопоставить расчетный ВРП на душу населения и достигнутый (в 2012 г.).

Для обоснования факторов, включаемых в модель, на предварительном этапе необходимо провести парный корреляционный анализ с целью устранения отдельных, тесно связанных с другими величин. Результаты парного корреляционного анализа по времени (t) и независимым переменным (X_i) из *табл. 2* представлены в *табл. 3*. При этом статистически

значимые коэффициенты выделены полужирным курсивом.

Анализ статистики из *табл. 4* показал, что между $t, X_1, X_4, X_6, X_7, X_8, X_9$ существует сильная и статистически значимая взаимосвязь, фактор X_{10} имеет сильную статистически значимую взаимосвязь с фактором X_{12} , а фактор X_{16} — с $t, X_1, X_4, X_6, X_7, X_8, X_{12}$. Показатель X_{14} с другими факторами статистически не связан. Исходя из вышесказанного, предварительно целесообразно внести в статистическую модель (3) факторы: t, X_1 . В *табл. 4* приведены

Таблица 3

Результаты парного корреляционного анализа по времени (t) и независимым переменным (X)

	t	X_1	X_4	X_6	X_7	X_8	X_9	X_{10}	X_{12}	X_{14}	X_{16}
t	1,00	,97	,91	,95	1,00	,98	-,78	-,26	,46	,29	,93
	$p=$ –	$p=$,00	$p=$,000	$p=$,00	$p=$,00	$p=$,00	$p=$,00	$p=$,42	$p=$,13	$p=$,37	$p=$,00
X_1	,97	1,007	,927	,98	,97	,99	-,66	-,38	,53	,15	,97
	$p=$,01	$p=$ –	$p=$,00	$p=$,00	$p=$,00	$p=$,00	$p=$,02	$p=$,23	$p=$,07	$p=$,64	$p=$,00
X_4	,91	,92	1,00	,90	,90	,90	-,69	-,20	,42	,37	,94
	$p=$,00	$p=$,00	$p=$ –	$p=$,00	$p=$,00	$p=$,00	$p=$,01	$p=$,54	$p=$,18	$p=$,23	$p=$,00
X_6	,95	,99	,90	1,00	,95	,98	-,64	-,34	,60	,20	,96
	$p=$,00	$p=$,00	$p=$,00	$p=$ –	$p=$,00	$p=$,00	$p=$,03	$p=$,28	$p=$,04	$p=$,53	$p=$,00
X_7	1,00	,97	,90	,95	1,00	,99	-,75	-,29	,50	,28	,94
	$p=$,00	$p=$,00	$p=$,00	$p=$,00	$p=$ –	$p=$,00	$p=$,01	$p=$,35	$p=$,10	$p=$,38	$p=$,00
X_8	,98	,99	,90	,98	,99	1,00	-,67	-,39	,56	,18	,96
	$p=$,00	$p=$,00	$p=$,00	$p=$,00	$p=$,00	$p=$ –	$p=$,02	$p=$,21	$p=$,06	$p=$,59	$p=$,00
X_9	-,78	-,66	-,69	-,64	-,75	-,67	1,00	-,19	,10	-,31	-,57
	$p=$,00	$p=$,02	$p=$,04	$p=$,03	$p=$,01	$p=$,02	$p=$ –	$p=$,55	$p=$,76	$p=$,33	$p=$,05
X_{10}	-,26	-,38	-,20	-,34	-,29	-,39	-,19	1,00	-,65	,57	-,45
	$p=$,42	$p=$,23	$p=$,54	$p=$,28	$p=$,35	$p=$,21	$p=$,55	$p=$ –	$p=$,02	$p=$,05	$p=$,14
X_{12}	,469	,53	,42	,60	,50	,56	,10	-,65	1,00	,03	,62
	$p=$,13	$p=$,07	$p=$,18	$p=$,04	$p=$,10	$p=$,06	$p=$,76	$p=$,02	$p=$ –	$p=$,93	$p=$,03
X_{14}	,29	,15	,371	,20	,28	,18	-,31	,57	,03	1,00	,18
	$p=$,34	$p=$,64	$p=$,23	$p=$,53	$p=$,38	$p=$,59	$p=$,33	$p=$,05	$p=$,93	$p=$ –	$p=$,58
X_{16}	,93	,97	,94	,96	,94	,96	-,57	-,45	,62	,18	1,00
	$p=$,00	$p=$,00	$p=$,00	$p=$,00	$p=$,00	$p=$,00	$p=$,05	$p=$,14	$p=$,03	$p=$,58	$p=$ –

Таблица 4

Результаты множественного линейного регрессионного анализа для модели (4)

Показатель	Значение коэффициента	Стандартная ошибка коэффициента модели	Статистика Стьюдента коэффициентов модели (4)	Уровень значимости статистики Стьюдента p
Постоянное смещение	-30 804 627	27 323 584	-1,12740	0,288732
t	15 406	13 656	1,12819	0,288415
X_1	-1	4	-0,32388	0,753430

результаты множественного линейного регрессионного анализа для модели вида:

$$Y = A_0 + A_1 X_1 + A_2 t. \quad (4)$$

Как следует из полученных результатов, линейную взаимосвязь результирующей величины со всеми факторами можно считать слабой и статистически незначимой, так как уровни значимости статистики Стьюдента по

независимым переменным t , X_1 превышают предельно допустимые значения в 5%. Исключение фактора t из анализируемой зависимости позволяет получить результаты регрессионного анализа, представленные в *табл. 5*.

Результаты множественного корреляционного анализа по анализируемой зависимости представлены в *табл. 6*.

Выполненные выше вычисления доказывают возможность и целесообразность

Таблица 5

Результаты множественного линейного регрессионного анализа для X_1, y

Показатель	Значение коэффициента	Стандартная ошибка коэффициента модели	Статистика Стьюдента коэффициентов модели (4)	Уровень значимости статистики Стьюдента p
Постоянное смещение	21 623,21	20 934,09	1,032918	0,325976
X_1	2,71	0,92	2,946747	0,014616

Таблица 6

Результаты множественного корреляционного анализа

Статистика	Значение статистики
Множественный коэффициент корреляции (R)	0,682
Множественный коэффициент детерминации (R^2)	0,465
Скорректированный множественный коэффициент детерминации	0,411
Статистика Фишера $F(1, 10)$	8,683
Уровень значимости статистики Фишера (p)	0,015
Стандартная ошибка оценки	42 478,28

использования выбранного фактора (X_1) в регрессионной модели (4). Таким образом, зависимость будет выглядеть следующим образом: $Y = 2,71 \cdot X_1$, что графически представлено на рис. 2.

Подставляя в полученное уравнение значение X_1 за 2012 г., можно получить ожидаемое (расчетное) значение Y в этом же периоде:

$$Y_{\text{расч.2012}} = 2,71 \cdot 42139 = 114196,69 \text{ (руб./человек)}.$$

Поэтому индикатор первого уровня, коэффициент использования внутреннего инновационно-воспроизводственного потенциала региона по формуле (1) будет равен $ИВ_1 = 200200/114196,96 = 1,75$, что говорит о достаточно прогрессивной (>1) и оптимальной тенденции развития.

Необходимо подчеркнуть, что полученный благодаря выявлению регрессионной зависимости критерий имеет динамический смысл, т. е. рассчитывается по итогам определенного периода развития субъекта.

При оценке индикатора $ИВ_2$ ожидаемое значение ВРП (Y) на душу населения определяется по линейной регрессионной модели вида:

$$Y = A_0 + \sum_{i=1}^m A_i X_i, \quad (5)$$

где A_0 — начальное смещение выходной величины; X_i — факторы, влияющие на результирующую величину согласно табл. 1; i — порядковый номер фактора; A_i — коэффициенты линейной модели.

Определение списка сопоставимых в федеральном округе регионов для рассматриваемого субъекта Федерации (Владимирской области) при значительном количестве факторов X_i можно выполнить при помощи экспертного анализа или статистических методов классификации. Среди последних целесообразно использовать метод главных компонент или кластерный анализ. Наиболее подходящим методом классификации в данном случае в исходном 17-факторном пространстве при объеме выборки 18 элементов (регионов ЦФО) является метод формирования иерархического дерева бинарных кластеров.

Статистическое моделирование проводилось в программном комплексе STATISTICA 10.1. Дендрограмма кластеров представлена на рис. 3, где на оси абсцисс показаны номера регионов в традиционном порядке, используемом Росстатом при перечислении субъектов Центрального федерального округа, а по оси ординат отложено расстояние между парами объектов или кластеров в процентах от максимального возможного расстояния в группе наблюдений.

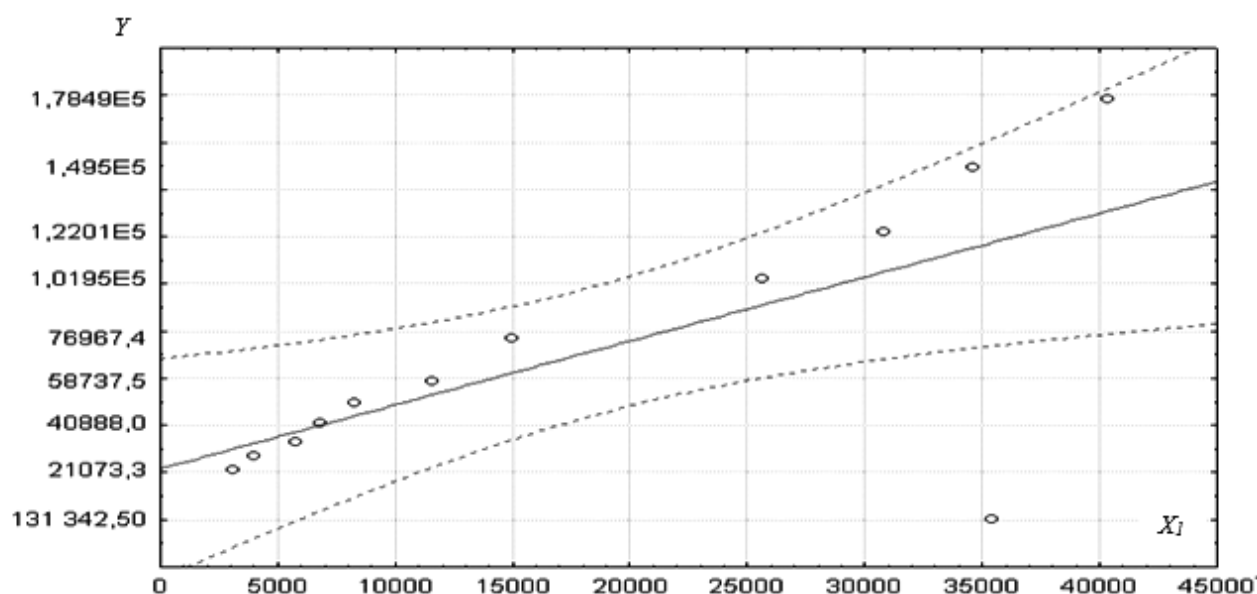


Рис. 2. Линейная регрессионная зависимость между объемом инвестиций на душу населения (X_1) и ВРП на душу населения (Y) Владимирской области за 2000-2011 гг.

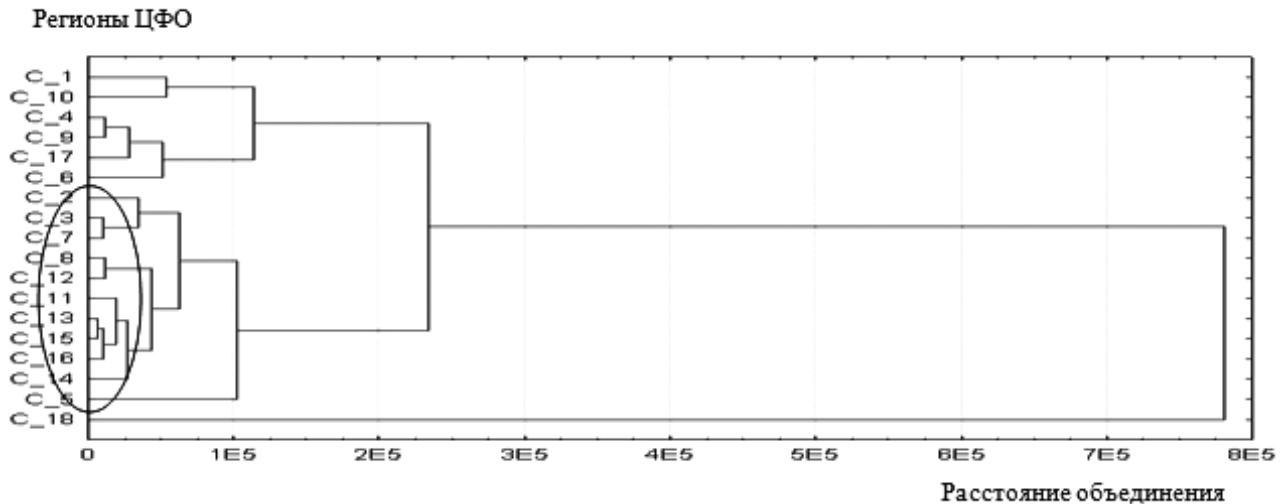


Рис. 3. Дендрограмма кластерного анализа для регионов ЦФО

Анализ полученной дендрограммы позволяет выявить три статистических кластера. Исходя из значения ВРП на душу населения, их можно условно идентифицировать как «активные», «стабильные» и «догоняющие». Согласно графику, к первой группе регионов («активных») относится только г. Москва (С18). Второй региональный кластер («стабильных») представлен Белгородской (С1), Московской (С10), Воронежской (С4), Липецкой (С9), Ярославской (С17) и Калужской (С6) областями. Третью группу («догоняющих») регионов составляют Тульская (С16), Курская (С8), Костромская (С7), Тверская (С15), Тамбовская (С14), Смоленская (С13), Рязанская (С12), Владимирская (С3), а также Орловская (С11), Ивановская (С5) и Брянская (С2) области.

Дальнейшая логика вычислений индикатора $ИВ_2$ по Владимирской области требует определения наличия и статистической значимости линейной взаимосвязи факторов (X_i) и ВРП на душу населения (Y) для регионов 3-й группы. Перед проведением множественного линейного регрессионного анализа целесообразно выявить сильные корреляционные связи между факторами $X_1 - X_{16}$ и исключить ряд взаимозависимых величин для корректного определения параметров модели. Расчет парного коэффициента корреляции и оценка его статистической значимости проведены по аналогии с предыдущим случаем (при определении $ИВ_1$).

Выполненный корреляционный анализ дает основание включить на следующем шаге в регрессионную модель фактор X_7 , поскольку выбранная характеристика определенно влияет на формирование ВРП на душу населения (Y), о чем свидетельствуют коэффициент корреляции $R = 0,63$, а также уровень значимости, равный $0,037 (<0,05)$. Результаты линейного регрессионного анализа для X_7 и Y приведены в табл. 7.

Поэтому регрессионная зависимость Y от X_7 для группы регионов оцениваемого третьего кластера и расчета индекса $ИВ_2$ примет следующий вид:

$$Y = 14819 \cdot X_7. \quad (6)$$

Таким образом, расчетное значение ВРП на душу населения составит $Y_{расч} = 14\,819 \cdot 26,2 = 388\,257,8$ (руб./человек).

Второй индикатор использования инновационно-воспроизводственного потенциала по Владимирской обл., согласно формуле (1), составит: $ИВ_2 = 200\,200 / 388\,257,8 = 0,516$, что явно свидетельствует о недостаточном использовании ресурсов региона на фоне близких по развитию субъектов Федерации в ЦФО.

По аналогии с предыдущими этапами предварительный анализ результатов расчета статистик третьего уровня (для $ИВ_3$) сводится к выявлению корреляционных взаимосвязей факторов $X_1 - X_{16}$ по всем регионам ЦФО за 2012 г. (табл. 8).

Таблица 7

Результаты множественного линейного регрессионного анализа для X_7, y

Показатель	Значение коэффициента	Стандартная ошибка коэффициента модели	Статистика Стьюдента коэффициентов модели (5)	Уровень значимости статистики Стьюдента, p
Постоянное смещение	-195 412	159 141,4	-1,22791	0,250624
X_7	14 819	6 069,2	2,44162	0,037266

Выполненный корреляционный анализ позволяет оставить для последующего определения параметров регрессионной модели (5) факторы $X_1, X_2, X_8, X_9, X_{10}, X_{14}, X_{15}$. Результаты анализа зависимости указанных факторов от Y отражены в табл. 9, из которой видно, что только объем инвестиций в основные фонды на душу населения (X_1) и оборот малых предприятий (X_2) статистически сильно влияют на ВРП, имея достаточно малый уровень значимости. Поэтому имеет смысл именно их

включить в окончательное уравнение регрессии для расчета ожидаемого значения результирующей величины.

Следующий шаг расчета связан с определением параметров регрессионной зависимости Y от X_1, X_2 (табл. 10).

Выполненный анализ свидетельствует о том, что линейную взаимосвязь результирующей величины с выбранными факторами можно считать сильной, так как множественный коэффициент корреляции равен почти единице,

Таблица 8

Результаты парного корреляционного анализа по независимым переменным $X_1 - X_{16}$

	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	X_7	X_8	X_9	X_{10}	X_{11}	X_{12}	X_{13}	X_{14}	X_{15}	X_{16}
X_1	1,00	0,33	-0,48	0,34	0,53	0,40	-0,03	0,49	0,13	-0,22	0,26	0,42	0,31	0,31	0,13	0,35
X_2	0,33	1,00	-0,75	1,00	0,85	0,77	-0,69	0,23	0,51	0,15	0,94	0,97	1,00	0,62	0,39	1,00
X_3	-0,48	-0,75	1,00	-0,74	-0,69	-0,72	0,30	-0,19	-0,29	-0,22	-0,61	-0,77	-0,71	-0,20	-0,15	-0,74
X_4	0,34	1,00	-0,74	1,00	0,84	0,77	-0,70	0,24	0,50	0,16	0,94	0,97	1,00	0,63	0,38	0,99
X_5	0,53	0,85	-0,69	0,84	1,00	0,83	-0,66	0,14	0,42	-0,22	0,79	0,88	0,85	0,53	0,21	0,84
X_6	0,40	0,77	-0,72	0,77	0,83	1,00	-0,45	0,06	0,33	0,03	0,74	0,79	0,75	0,43	0,25	0,77
X_7	-0,03	-0,69	0,30	-0,70	-0,66	-0,45	1,00	0,23	-0,42	0,03	-0,77	-0,66	-0,73	-0,53	-0,19	-0,66
X_8	0,49	0,23	-0,19	0,24	0,14	0,06	0,23	1,00	0,14	-0,08	0,18	0,23	0,21	0,18	-0,01	0,26
X_9	0,13	0,51	-0,29	0,50	0,42	0,33	-0,42	0,14	1,00	0,25	0,54	0,46	0,54	0,37	0,00	0,50
X_{10}	-0,22	0,15	-0,22	0,16	-0,22	0,03	0,03	-0,08	0,25	1,00	0,18	0,08	0,15	-0,13	-0,07	0,14
X_{11}	0,26	0,94	-0,61	0,94	0,79	0,74	-0,77	0,18	0,54	0,18	1,00	0,88	0,95	0,58	0,28	0,93
X_{12}	0,42	0,97	-0,77	0,97	0,88	0,79	-0,66	0,23	0,46	0,08	0,88	1,00	0,97	0,68	0,38	0,97
X_{13}	0,31	1,00	-0,71	1,00	0,85	0,75	-0,73	0,21	0,54	0,15	0,95	0,97	1,00	0,64	0,36	0,99
X_{14}	0,31	0,62	-0,20	0,63	0,53	0,43	-0,53	0,18	0,37	-0,13	0,58	0,68	0,64	1,00	0,60	0,65
X_{15}	0,13	0,39	-0,15	0,38	0,21	0,25	-0,19	-0,01	0,00	-0,07	0,28	0,38	0,36	0,60	1,00	0,44
X_{16}	0,35	1,00	-0,74	0,99	0,84	0,77	-0,66	0,26	0,50	0,14	0,93	0,97	0,99	0,65	0,44	1,00

Таблица 9

Итоги регрессии для зависимой переменной: Y ($R = 0,986$; $R^2 = 0,973$)

	B	Стандартная ошибка	t (10)	p-уровень
Свободный член	126 090,2	87 888,45	1,43466	0,181909
X_1	2,0	0,54	3,67263	0,004298
X_2	126,4	11,24	11,24605	0,000001
X_8	-176,5	201,73	-0,87480	0,402204
X_9	348,0	1059,84	0,32833	0,749436
X_{10}	-21,0	32,95	-0,63784	0,537909
X_{14}	1669,6	4607,32	0,36237	0,724613
X_{15}	-397,2	2438,12	-0,16289	0,873847

Таблица 10

**Итоги регрессии для зависимой переменной Y :
 $R = 0,98399012$, $R^2 = 0,96823655$, $F(2,15) = 228,62$, $p = 0,001$**

	B	Стандартная ошибка	t (15)	p-уровень
Свободный член	87 305,24	24 886,05	3,50820	0,003170
X_1	1,89	0,41	4,64245	0,000319
X_2	128,03	7,06	18,14100	0,000000

и статистически значимой, поскольку уровень значимости статистики Фишера меньше 5% ($p = 0,001$). Это подтверждает хорошие статистические свойства регрессионной модели, которая окончательно примет вид:

$$Y = 87305,24 + 1,89 \cdot X_1 + 128,03 \cdot X_2 \quad (7)$$

Общий вид регрессионной модели с наложенными на нее экспериментальными данными приведен на *рис. 4*.

Результаты анализа остатков рассматриваемой регрессионной модели по всем регионам ЦФО (1-18) представлены в *табл. 11*.

Полученная регрессионная модель (7) и реализованный выше анализ остатков позволяют принять ожидаемое (расчетное) значение ВРП на душу населения Владимирской обл. в размере 187 969,2 руб./человек.

В то же время реально достигнутый показатель ВРП на душу населения региона за

2012 г. составил 200 200 руб./человек. Соответственно третий индикатор использования инновационно-воспроизводственного потенциала региона по формуле (1) составит $ИВ_3 = 1,064$, что свидетельствует о близкой к норме (= 1) тенденции функционирования региона на фоне всех субъектов ЦФО.

По формуле (2) интегральный показатель инновационно-воспроизводственного развития Владимирской области составит:

$$I_{ин} = \sqrt{1,75^2 + 0,516^2 + 1,064^2} = 2,11.$$

Таким образом, полученный результат дает возможность оценить, насколько используется совокупный модернизационный потенциал субъекта Федерации. Как видно, фактический обобщенный индикатор развития (2,11) превосходит нормативный (1,73) на 22,23%. Поэтому инновационно-воспроизводственные позиции Владимирской области на период

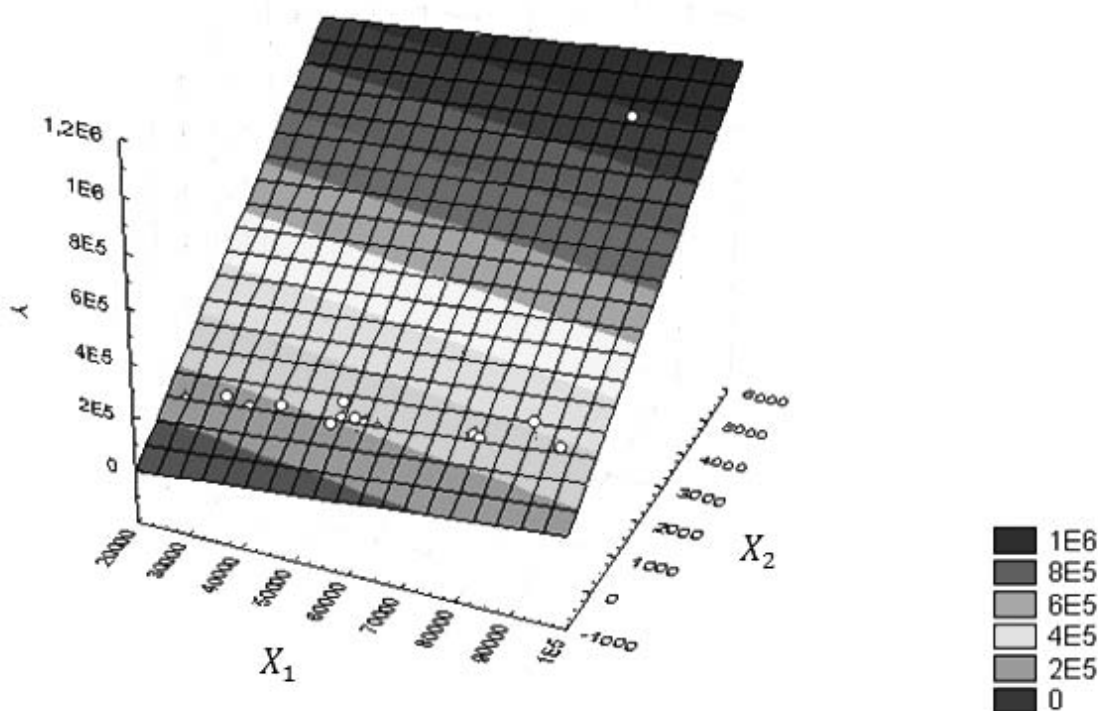


Рис. 4. Общий вид линейной регрессионной модели (7) и расположение экспериментальных данных

2012 г. выглядят оптимальными, т. е. заложенные в ресурсные компоненты субъекта потенциальные возможности для целей модернизации используются регионом в должной мере. В то же время, несмотря на полученный обнадеживающий интегральный показатель, у рассматриваемой территории имеются очевидные перспективы для сокращения серьезного разрыва с близкими по потенциалу регионами, определенными в рамках статистической кластеризации. Об этом свидетельствует оценка индикатора $ИВ_2$, в соответствии с которым Владимирская область на фоне таких субъектов использует свои ресурсы только наполовину. Весьма интересным выглядит факт того, что, судя по приведенному фрагменту расчетов, регионом успешнее используется внутренний потенциал (1,75), рассчитанный на основе анализа динамики за 13 лет. В то же время внешние возможности, реализуемые прочими регионами, задействованы Владимирской областью не в должной мере. Результаты анализа позволяют выдвинуть предположение в отношении возможности достижения

областью достаточно высоких результатов среди «догоняющих» (по величине ВРП на душу населения) регионов.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АНАЛИТИЧЕСКОГО АППАРАТА ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННО-ВОСПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ТЕРРИТОРИЙ

На основе приведенных выше расчетов представляется целесообразным обозначить основную гипотезу исследования, заключающуюся в том, что даже относительно высокие показатели развития региональной системы (ВРП на душу населения, уровень инновационной и экономической активности и т. д.) еще не свидетельствуют о его оптимальных позициях и особом положении, а точнее — степени использования инновационно-производственного потенциала, который мог бы обеспечить ему целенаправленное решение задач модернизации страны.

Это объясняется тем, что у всех субъектов разные «стартовые» возможности, де-факто

Таблица 11

Результаты анализа остатков для наблюдаемых и предсказанных значений по регрессионной модели (7)

Область (регион)	Наблюдаемое значение Y	Предсказанное значение Y	Остатки	Стандартная ошибка предсказания
1. Белгородская	355 000,0	281 769,7	73 230,3	14 159,50
2. Брянская	166 700,0	173 315,1	-6 615,1	12 075,81
3. Владимирская	200 200,0	187 969,2	12 230,8	10 287,79
4. Воронежская	243 900,0	269 607,7	-25 707,7	10 396,69
5. Ивановская	129 800,0	153 581,2	-23 781,2	16 328,92
6. Калужская	286 500,0	285 089,6	14 10,4	16 022,91
7. Костромская	199 300,0	157 885,3	41 414,7	13 304,93
8. Курская	226 600,0	206 438,4	20 161,6	7 899,33
9. Липецкая	253 300,0	255 940,7	-2 640,7	11 286,94
10. Московская	348 500,0	380 607,9	-32 107,9	9 251,56
11. Орловская	187 700,0	194 105,7	-6 405,7	8 340,66
12. Рязанская	215 600,0	217 335,5	-1 735,5	7 731,98
13. Смоленская	205 900,0	212 712,8	-6 812,8	7 796,00
14. Тамбовская	188 400,0	245 492,5	-57 092,5	10 702,33
15. Тверская	200 000,0	216 934,5	-16 934,5	7 808,44
16. Тульская	201 000,0	210 061,5	-9 061,5	8 019,23
17. Ярославская	255 300,0	221 370,3	33 929,7	7 989,57
18. Москва	887 500,0	880 982,6	6 517,4	30 684,18
Минимум	129 800,0	153 581,2	57 092,5	7 731,98
Максимум	887 500,0	880 982,6	73 230,3	30 684,18
Среднее	263 955,6	263 955,6	0,0	11 671,49
Медиана	210 750,0	217 135,0	-4 523,2	10 342,24

различное финансирование, а также институциональные, политико-правовые, климатические, экологические и иные условия. Поэтому предложенный многоуровневый подход позволяет формулировать определенные выводы по поводу эффективности привлечения региональных инновационно-воспроизводственных, научно-технологических, интеллектуальных и прочих ресурсов каждого отдельно взятого региона для осуществления модернизации.

Номенклатура включенных в модель факторов может корректироваться в ходе улучшения и совершенствования. Универсальный характер рассматриваемой методики позволяет варьировать перечень оцениваемых параметров, исходя из информационных возможностей, объекта исследования, а также квалификации привлекаемых аналитиков.

Приведенная методика дает возможность анализировать влияние отдельных факторов, обеспечивающих сбалансированное

инновационно-воспроизводственное развитие региона, а также оценивать возможные последствия их изменений на перспективу.

Разработанный подход, предполагающий использование набора индикаторов в проведении анализа инновационно-воспроизводственного функционирования субъектов Федерации для целей мониторинга и управления, может быть применен представителями, отвечающими за инновационные стратегии на федеральном и региональном уровнях, для решения текущих задач экспертного сообщества, а также ассоциаций инновационного развития регионов. Возможно его использование на федеральном уровне с целью реализации стратегии инновационного развития России.

В сформированной методике совокупность и взаимосвязанное применение выделенных инструментов представляет возможность реализовать высокоэффективное решение задачи инновационной модернизации на основе учета использования потенциала региональной социально-экономической системы как на уровне внутренних ресурсных ориентиров, так и на фоне развития других территорий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Розенталь В. О. Проблемы активизации инновационных процессов в российской экономике: институциональный аспект // Экономика и математические методы. 2013. № 2. С. 19-29.
2. Сухарев О. С. Теоретические и прикладные проблемы управления экономическими системами // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 3. С. 8-18.
3. Андрианов В. Д. Стратегическое управление и устойчивое развитие экономики России // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 2. С. 79-88.

4. Могилевский В. Д. Методология систем: вербальный подход. М.: Экономика, 1999. 251 с.
5. Львов Д. С. Путь в XXI век: Стратегические проблемы и перспективы российской экономики. М.: Экономика, 1999. 793 с.
6. Ефимова М. Р. Общая теория статистики: учебник. М.: Инфра-М, 2011. 413 с.
7. Адлер Ю. П. Планирование эксперимента при поиске оптимальных условий. М.: Наука, 1976. 279 с.
8. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2013. М., 2013. 990 с.

REFERENCES

1. Rozental' V. Problems of activization of innovative processes in the Russian economy: institutional aspect // Jekonomika i matematicheskie metody. 2013. No. 2. P. 19-29.
2. Suharev O. Theoretical and applied problems of management of economic systems // Problemy teorii i praktiki upravlenija. 2014. No. 3. P. 8-18.
3. Andrianov V. Strategic management and sustainable development of economy of Russia // Problemy teorii i praktiki upravlenija. 2014. No. 2. P. 79-88 Adler Ju. Planning of experiment by search of optimum conditions. M., 1976. 279 p.
4. Mogilevskij V. Metodologiya of systems: verbal approach. M., 1999. 251 p.
5. L'vov D. Put in the XXI century: Strategic problems and prospects of the Russian economy. M., 1999. 793 p.
6. Efimova M. General theory of statistics. M., 2011. 413 p.
7. Adler Ju. Planning of experiment by search of optimum conditions. M., 1976. 279 p.
8. Regiony Rossii. Socio-economic indexes. 2013. M., 2013. 990 p.



СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

УДК 336.61

МЕРЫ ПО ПОДДЕРЖКЕ НАСЕЛЕНИЯ И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ РОССИИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА*

ЦВЕТКОВ ВАЛЕРИЙ АНАТОЛЬЕВИЧ,

*доктор экономических наук, профессор, член-корреспондент РАН,
директор Института проблем рынка РАН, Москва, Россия*

АННОТАЦИЯ

Экономическая ситуация в России оценивается как критическая. Что послужило толчком для начала «русского кризиса»? Какие перспективы есть у страны? Как остановить обнищание населения? В общем два вечных русских вопроса: «Кто виноват?» и «Что делать?» На них и отвечает автор, предлагая свое видение проблем, стоящих перед страной, и способы их решения.

Ключевые слова: кризис; монетизация; «утечка мозгов»; экономический спад; модернизация; современная кредитно-финансовая система; поддержка занятости населения.

ON MEASURES TO SUPPORT THE POPULATION AND THE REAL SECTOR OF THE RUSSIAN ECONOMY IN THE TIME OF CRISIS**

VALERY A. TSVETKOV,

ScD (Economics), professor, correspondent member of the Russian Academy of Sciences, Director of the Institute for Market Problems, RAS, Moscow, Russia

ABSTRACT

The economic situation in Russia is estimated as critical. What gave an impulse to the development of the «Russian crisis»? What are the prospects for the country? How to stop the impoverishment of the population? Generally speaking, the two eternal Russian questions remain: «Who is to blame?» And «What is to be done?» The author is answering them proposing his vision of the challenges facing the country and solutions thereof.

Keywords: crisis; monetization, *brain drain*; economic decline; modernization; modern monetary system; support of employment.

* Статья подготовлена на основе выступления в Государственной Думе РФ на заседании круглого стола, организованного Экспертным советом фракции «Справедливая Россия» 16 февраля 2015 г.

** This article was prepared based on the speech in the State Duma at the round table held by the Expert Council of the Just Russia faction February 16, 2015.

В начале XX в. Аргентина была одной из крупнейших экономик мира, но постепенно растеряла свое влияние и сейчас воспринимается лишь как один из региональных лидеров. К сожалению, у России сегодня есть все предпосылки в ближайшее десятилетие повторить судьбу Аргентины. Россия не является крепнущей и развивающейся державой, а старается всего лишь удержаться на прежнем уровне и не покатиться вниз.

Еще до крымских событий и введения санкций против российских компаний экономика находилась не в лучшем состоянии. Конфликт на Украине, в свою очередь, лишь определил новые угрозы.

По самым оптимистичным прогнозам, в России по итогам 2015 г. экономический спад составит 0,5%. По более пессимистичному сценарию экономика может упасть уже на 2-4%. Ситуация действительно критичная. На выход из кризиса России может потребоваться 6-8 лет. Но это срок, который потребуется только на то, чтобы выйти в ноль — вернуться к тем уровням, с которых упали.

Кризис наглядно продемонстрировал, что наша страна, по сути дела, стала страной «бензоколонного типа», где цены на нефть не просто влияют на экономику страны, теперь они ее полностью определяют. Есть цены на нефть, и есть обменный курс рубля к иностранным валютам, а между ними ничего нет. Нет ни экономики, нет ни промышленного производства.

С другой стороны, Россия постепенно превращается в технологическое захолустье. Несмотря на наличие в Российской Федерации различных институтов и механизмов развития, не происходит самого главного — новые технологии внедряются в отечественное производство крайне медленно. Или вообще ничего не происходит. И это на фоне массового выхода из эксплуатации устаревшего оборудования и даже целых предприятий, на фоне оттока капитала и западного эмбарго на поставки оборудования и технологий...

Анализируя причины кризисной ситуации в России, можно заметить, что во многом она носит рукотворный характер. Кризис возник не мгновенно и не случайно, он развивался в

течение длительного времени под неусыпным оком псевдолиберального крыла Правительства России.

Министерство финансов, Центральный банк и Министерство экономического развития РФ, мягко говоря, своими «непрофессиональными» официальными прогнозами, которые, кстати, неоднократно пересматривались, вводили в заблуждение Президента и бизнес-сообщество. Закономерно, что на ошибочных прогнозах строились заведомо ошибочные решения. Чего только стоит «Стратегия 2020» (а стоит она очень недешево!!!), подготовленная нашими «либеральными» экономистами.

Проводимая в течение достаточно долгого времени жесткая монетарная политика Минфина и Банка России была направлена не на создание необходимого объема денег для нормального развития экономики, а, наоборот, на его ограничение. Масштабы монетизации (отношение денежной массы к ВВП) российской экономики крайне низкие — около 40%, при том, что у основных конкурентов данный показатель превосходит 100%. Нехватка денег стала причиной их подмены долларowymi суррогатами на основе внешнего финансирования.

Значительно осложнили ситуацию обвал рубля в декабре 2014 г. и паническая реакция на это со стороны Банка России, повысившего ключевую процентную ставку до 17%¹, что привело к самым тяжелым последствиям для российского бизнеса. Тысячи предприятий в одночасье оказались отрезанными от кредитных средств, ставки по которым достигли запредельной величины.

Хотя руководство ЦБ знало, что дефицит валюты будет неизбежен уже с июля 2014 г. (из-за необходимости погашать долги в условиях, когда США и страны Евросоюза перекрыли каналы средне- и долгосрочного кредитования для банков и компаний), вплоть до октября 2014 г. оно не делало ничего, чтобы создать условия для насыщения рынка валютой. Годичные своп-линии и расширенные РЕПО были внедрены только в начале ноября. А должны были быть на рынке, по крайней мере, с августа.

¹ 15 июня 2015 г. Банк России снизил ключевую ставку на один процентный пункт, до 11,5 процента. Всего за 2015 год она потеряла 5,5 процентного пункта.

Закономерно, что и сегодня все манипуляции наших властей в финансово-банковской сфере не внушают никакого оптимизма, доказывая год из года лишь свою никчемность².

Одновременно в течение достаточно длительного времени проводимая социально-экономическая политика государства не учитывала, да и не учитывает по сей день, в полной мере того, что действительно важно для большинства людей. А это прежде всего: наличие достойной работы, равноправный доступ к образованию и здравоохранению, реальная поддержка в старости, подотчетное правительство и право голоса в вопросах государственного управления. Взамен этого внимание было сосредоточено на узком наборе рыночных показателей, таких как темпы приватизации государственной собственности, удвоение ВВП, открытость торговли и вступление в ВТО, сокращение внешнего долга и инфляции. В результате мы получили то, что и должны были получить, — экономически отсталую страну при бедном и незащищенном народе, живущую исключительно за счет продажи энергоресурсов.

По данным Росстата, количество бедных россиян в 2014 г. увеличилось на 300 тыс. За чертой ниже прожиточного минимума сейчас находятся почти 20 млн человек. Однако социологи утверждают, что официальная статистика далека от действительности. Бедных в России в три раза больше³.

О низком качестве жизни в России свидетельствует и нищенская оплата труда работающих граждан. В настоящее время, например, минимальная заработная плата — 5554 рублей в месяц; как денежный индикатор прожиточного минимума — в нашей стране ниже по сравнению с

Люксембургом в 17 раз, Францией — в 14, Англией — в 10, Эстонией — в 4 раза. Особенно высокий уровень нищеты в сельской местности, охватывающий около 45% жителей. По данным социологических исследований, 7% сельских жителей попросту недоедают.

Влияние последствий социальной несправедливости на перспективы развития страны нельзя недооценивать! Ведь низкая оплата труда и, как следствие, бедность подавляющего большинства населения страны приводят к снижению платежеспособного спроса, что, в свою очередь, влечет за собой снижение производства потребительских товаров, высвобождение работников с предприятий и их попадание на рынок труда в качестве безработных, приводит к снижению налоговых поступлений в бюджет, отрицательно влияет на ВВП страны.

Социальная несправедливость — это не только неравномерное распределение благ, но и неравномерное распределение нужд, таких как право на проживание, здоровье, образование и т.д. В результате снижения качества уровня жизни происходят деградация социальной сферы, депопуляция населения, что ведет к демографической катастрофе, росту количества пустующих территорий с возможной перспективой их потери. Последняя перепись населения уже зафиксировала не только огромное количество заброшенных деревень и «городов-призраков», но и сам их рост в результате продолжающегося сокращения численности титульного населения России.

Социальная несправедливость напрямую связана с вынужденной трудовой миграцией («утечкой мозгов»). По официальным данным, за три года из России более 1,2 млн человек уехали работать за рубеж, 40% из них — люди с высшим образованием, это ученые, специалисты. Именно те, которые смогли бы сформировать запрос на модернизацию политической и экономической системы.

Как выбраться из сложившейся ситуации, спасти промышленность и сделать ее драйвером экономического роста? Как остановить обеднение людей? В условиях ухудшения геополитической ситуации и внешнеэкономической конъюнктуры, во-первых, необходимо,

² Интервью председателя ЦБ Эльвиры Набиуллиной американскому телеканалу CNBC (18 июня 2015 г.) и успокаивающий комментарий Президента РФ В.В. Путина на Петербургском экономическом форуме — лучшая тому иллюстрация.

Э. Набиуллина: «Влияние на курс рубля является второстепенной задачей для Банка России, основная цель — таргетирование инфляции и контроль над стоимостью денег в экономике... Мы хотим приучить участников рынка к тому, что наша процентная политика гораздо важнее курса... Центробанк не собирается контролировать валютный курс в будущем». <http://adi19.ru/2015/06/18/a-po-figu-nabiullina-rasskazala-o-ravnodushii-tsb-rossii-k-kursu-rublya>.

В. Путин: «Регулирование курса рубля для поддержки российских производителей будет продолжено, но в рамках рыночных отношений». http://news.rambler.ru/business/30536200/?track=news_othernews.

³ На дне. Почему бедных в России гораздо больше, чем насчитал Росстат. <http://lenta.ru/articles/2014/10/01/bogatyeibednye>.

чтобы государство стало справедливым к своему народу не только на словах, но прежде всего в конкретных делах; во-вторых, в сегодняшнее столь непростое время нельзя обойтись без диверсификации экономики, нужно качественно улучшать структуру экспорта.

России необходимо модернизировать инфраструктуру, повышать производительность труда, создавать новые производственные мощности и значительно обновлять существующие. Ведь такие сектора, как промышленное производство (за исключением добывающего сектора), сельское хозяйство и производство потребительских товаров, постепенно умирают, довольствуясь мощностями, которые толком не модернизировались с 1990-х годов.

В целом нужны широкие экономические и политические реформы. Признания властями, или хотя бы частью властей, что сырьевая модель экономики себя исчерпала, недостаточно. Нужно еще признать, что исчерпала себя и экономика, сверхконцентрированная по собственности, с огромным государственным сектором, перегруженная налогами и административными издержками. Нужен переход к новой модели роста на основе деbüroкра-тизации экономики и честной конкуренции. И прежде всего необходимо вернуться к идее глубоких реформ в пользу среднего класса.

Оценивая в целом меры Правительства, направленные на борьбу с кризисом, можно с уверенностью сказать, что наличие антикризисных мер намного лучше, чем их отсутствие. Но в то же самое время они, во-первых, представляют собой кальку с антикризисных мер 2008–2009 гг., только ситуация сейчас другая. Во-вторых, антикризисная программа подготовлена и озвучена одними и теми же людьми, которые работали и продолжают работать в Правительстве. Тогда вполне уместен вопрос: если они такие умные, то почему они довели экономику до нынешней плачевной ситуации? Да и сами они верят в то, что написали? В-третьих, сумма, выделяемая на антикризисные меры, не такая уж и большая, и составляет примерно 30 млрд евро в год. При этом 70% от суммы, выделяемой на борьбу с кризисом, уйдет не на поддержку реального сектора, а в банки! Для сравнения: программа Евросоюза,

направленная на стимулирование экономического роста и повышение конкурентоспособности, составляет 60 млрд евро... в месяц!

Но критиковать всегда просто. Сложнее с конкретными решениями. Хотелось бы предложить несколько основных направлений поддержки населения и реального сектора экономики России в условиях кризиса и кратко пояснить их целесообразность.

Первое направление. Формирование современной национальной кредитно-финансовой системы, адекватной целям модернизации и развития российской экономики, в основу которой положено сочетание доступных кредитов и низких процентных ставок.

Для расширения производства и импортозамещения недостаточно одной лишь идеи, необходимы длинные и дешевые деньги (на срок от 5 лет по ставкам ниже инфляции). Это связано с тем, что крупные инвестиционные проекты, инвестиции в наукоемкие высокотехнологичные производства имеют длительные сроки окупаемости. Дорогие коммерческие кредиты для этих сфер модернизации не подходят.

В то время как большинство европейских банков финансируют бизнес под 0,5% годовых (японские компании получают деньги на 10 лет под 0,01%!), российским предприятиям приходится брать кредиты по ставке 30–40% годовых.

Опыт успешных экономик мира говорит о том, что при сбалансированном развитии сдерживание инфляции достигается за счет роста объемов и эффективности производства, а не за счет ограничения денежной массы и деградации производства. Именно поэтому национальный банк любой страны «золотого миллиарда» имеет в числе своих задач содействие экономическому росту. Вот какие цели стоят, например, перед Европейским ЦБ: поддержание стабильности цен и общей экономической политики ЕС. Федеральная резервная система США, проводившая до недавнего времени третий раунд программы количественного смягчения (*QE3*), в рамках которой у участников финансового рынка выкупались государственные и ипотечные облигации на \$ 85 млрд в месяц, ключевой целью имела снижение безработицы (при сохранении

уровня инфляции не выше 2%). В Японии именно денежно-кредитная политика является основой «абэномики» (экономического курса, проводимого премьером Синдзо Абэ), обеспечивая накачку экономики длинными и дешевыми деньгами.

При нынешней денежно-кредитной политике никакого экономического роста не будет. Высокая процентная ставка губит возможности кредитования для реального сектора экономики. Нужно не повышать, а снижать ключевую ставку (поддерживать промышленность и сельхозпроизводителей) до уровня, сопоставимого с уровнем ставок в ЕС, США, Китае; ключевая ставка не должна превышать среднюю норму прибыли в инвестиционном комплексе за вычетом банковской маржи (2-3%), а сроки предоставления кредитов должны соответствовать производственному циклу в обрабатывающей промышленности (до семи лет).

Поэтому необходимо добиться, чтобы современная национальная кредитно-финансовая система была адекватной целям развития российской экономики и, главное, настроенной на развитие и расширение кредитования реального сектора. Однако наш ЦБ может спокойно игнорировать все призывы изменить свою политику. Ни Конституция России, ни Федеральный закон «О Центральном банке РФ» не ставят перед регулятором задачу действовать экономическому росту.

В соответствии со статьей 3 этого закона целями деятельности Банка России являются: защита и обеспечение устойчивости рубля; развитие и укрепление банковской системы; обеспечение стабильности и развитие национальной платежной системы; развитие финансового рынка; обеспечение стабильности финансового рынка.

Что необходимо для исправления ситуации? Законодательно включить в перечень целей денежно-кредитной политики ЦБ создание условий для экономического роста, увеличения инвестиций и занятости.

Нужно также отметить, что Банк России не подчиняется органам исполнительной власти (Президенту и Правительству), а подотчетен Госдуме, перед которой он обязан каждый год отчитываться. Но реально и Госдума

фактически лишена возможности влиять на политику регулятора. В законе о Банке России говорится лишь, что «Государственная Дума рассматривает годовой отчет» и «принимает решение». Наказать или призвать к ответу руководство ЦБ в общем-то также практически невозможно. Поэтому необходимо внести еще одну поправку в законодательство, позволяющую Госдуме непосредственно контролировать и влиять на политику Банка России в рамках исполнения регулятором требований главы государства, изложенных в ежегодных посланиях и других президентских указах, направленных на создание условий для экономического роста.

Если на законодательном уровне будут приняты предлагаемые поправки, то решение всех других вопросов, направленных на совершенствование кредитно-денежной системы в интересах развития экономики страны, будет носить исключительно технический характер.

К техническим мерам, направленным на поддержку реального сектора, можно отнести снижение ключевой ставки до уровня, сопоставимого с уровнем ставок в ЕС, США, Китае. Но это в долгосрочном периоде.

Второе направление. Поддержка национального бизнеса на основе комбинированного использования методов налогового и инвестиционного стимулирования.

- **В инвестиционной сфере** необходимо: вкладывать средства в инфраструктурные проекты с большим мультипликативным эффектом, стимулирующие развитие малого и среднего бизнеса в регионах.

В качестве примера. Сейчас для России крайне эффективно было бы реализовать инвестиционный проект строительства скоростных авто- и железнодорожных магистралей под условным названием «Дальний Восток — Европа», как своего рода высокотехнологичный «шелковый путь XXI в.». Этот проект, базирующийся на принципах частно-государственного партнерства, может носить межгосударственный характер. К нему могут быть привлечены инвестиции из Китая, Японии, Казахстана, Южной Кореи.

Одновременно интеграция национальной транспортной системы в мировой грузо-

поток создает условия и для развития инфраструктуры регионов страны, способствует комплексному решению социальных проблем, таких как создание новых рабочих мест, объектов жизнеобеспечения и пр.

Распределять и контролировать инвестиционные кредиты должны банки долгосрочного развития на принципах целевого кредитования. Целевые кредиты должны выдаваться и, главное, оплачиваться под конкретный проект. Заемщик не имеет живых денег. Он заказывает подрядчикам конкретные работы и отсылает их счета в банк долгосрочного развития. Если банк сочтет эти работы соответствующими инвестиционному проекту, он их оплатит.

- **В сфере налогового регулирования** необходимо: предоставить налоговые каникулы для вновь открываемого бизнеса на пять лет, ввести регрессивный налог на прибыль, рассмотреть вопрос о снижении ставки НДС, не повышать социальные налоги в течение 5-7 лет. Естественно, все это повлечет за собой рост налоговой базы, перестройку структуры доходов и расширение возможностей тратить бюджетные средства.

Третье направление. Поддержка российских экспортеров — единственных на сегодняшний день поставщиков валюты на внутренний рынок. Кроме того, компании-экспортеры являются еще и ведущими работодателями в экономике, так как снижение объемов экспорта может привести к сильному росту безработицы.

В числе мер поддержки национальных экспортеров должны быть следующие.

1) Снижение ставок по кредитам. При этом эту поддержку нужно оказывать адресно. Лучшие предприятия во всех отраслях составляют примерно 2–3%. Поэтому и поддержку нужно переориентировать с отраслевого уровня на помощь, наиболее успешным и значимым.

2) «Замораживание» роста тарифов естественных монополий на определенный период. Чтобы компании-экспортеры могли успешно работать, рост тарифов естественных монополий не должен в ближайшие годы превышать 1% в год.

3) Разработать и осуществить на практическом уровне многоканальное финансирование предприятий реального сектора экономики, которое базируется на предоставлении банковского кредита под государственные гарантии с обязательным субсидированием определенной части кредитной ставки. При этом предприятие, финансируемое по данной схеме, должно гарантировать сохранение отпускных цен на определенном уровне.

Четвертое направление. Поддержка занятости населения.

Решая экономические задачи, нельзя упускать из виду, что свободный рынок сам по себе еще не является гарантией прогрессивного развития. В развитом демократическом обществе государство должно брать на себя обязанность по обеспечению занятости, справедливому распределению благ экономического роста, расширению социальной защиты населения и доступа к качественному образованию и профессиональному обучению для всех категорий граждан с различными доходами.

Уровень безработицы — одна из главных характеристик состояния экономики, и влияние ее последствий на перспективы развития страны нельзя недооценивать! Судя по официальным данным, проблем с занятостью в России нет. Согласно Росстату, в целом по России уровень безработицы в сентябре 2014 г. составил 4,9%. Однако официальные данные о низкой безработице в стране не отражают реального положения дел. По экспертным оценкам, скрытая безработица превышает официальный уровень безработицы в 2–3 раза. Судя по антикризисному плану Правительства, мы готовимся к росту безработицы на 68%, что составит примерно 650 тыс. человек. Одновременно в России в последнее время стремительно расширяется неформальная занятость, которая не учитывается статистикой, а это примерно около 20 млн человек (или треть всех занятых).

Одновременно, чтобы остановить социально-экономическую деградацию страны, необходимо разработать государственную **Программу по поддержке населения России в условиях кризиса**, в которой определить меры, сроки, ответственных лиц.

УДК 369

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПОВЫШЕНИЯ ПЕНСИОННОГО ВОЗРАСТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ*

СОЛОВЬЕВ АРКАДИЙ КОНСТАНТИНОВИЧ,

*доктор экономических наук, профессор, Заслуженный экономист России,
Финансовый университет, Москва, Россия*

E-mail: sol26@100.pfr.ru

ПОПОВ ВИКТОР ЮРЬЕВИЧ,

*доктор физико-математических наук, профессор, заведующий кафедрой «Прикладная математика»,
Финансовый университет, Москва, Россия*

E-mail: VJPopov@fa.ru

АННОТАЦИЯ

Проблема повышения пенсионного возраста в нашей стране обсуждается с первых шагов рыночных преобразований пенсионного обеспечения, т. е. четверть века, и без сколько-нибудь видимого продвижения к ее решению. В то же время все цивилизованные страны уже выработали четкую программу действий по ее решению, хотя и с разными социальными и экономическими последствиями: одни повысили пенсионный возраст «шоковыми» инструментами за один-два года, другие растянули этот процесс на несколько десятилетий, третьи отказались от возрастного регулятора страховых пенсионных прав. В нынешних социально-экономических условиях проблема повышения пенсионного возраста в России приобрела особую остроту.

Ключевые слова: пенсионная реформа; пенсионный возраст; численность пенсионеров; демографическая нагрузка на экономику.

SOCIAL AND ECONOMIC CONSEQUENCES OF INCREASE OF PENSION AGE IN THE RUSSIAN FEDERATION

ARKADY K. SOLOVYEV,

*Doctor of Economics, Professor of the State University of Finance under the Government of Russia,
Honored Economist of Russia, Moscow, Russia*

E-mail: sol26@100.pfr.ru

VICTOR Yu. POPOV,

*Doctor of Physical and Mathematical Sciences, professor, Head of applied mathematic department,
of the State University of Finance under the Government of Russia, Moscow, Russia*

E-mail: VJPopov@fa.ru

ABSTRACT

The problem of increase of pension age in our country is discussed already from the first steps of market transformations of provision of pensions, i. e. quarter of the century, and without some visible advancement to its decision. At the same time all civilised countries have already developed the accurate program of actions under its decision, though and with different social and economic consequences: one have raised pension age “shock” tools for one-two year, others have stretched this process for some decades, the third have refused an age regulator of

* Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных за счет бюджетных средств по государственному заданию Финансового университета 2015 г.

the insurance pension rights. In present social and economic conditions the problem of increase of pension age in Russia has got a special sharpness.

Keywords: pension reform; pension age; number of pensioners; demographic loading on economy.

Пенсионный возраст позиционируется сторонниками его повышения как главный фактор экономии бюджетных средств путем сокращения численности новых назначений страховой пенсии.

Однако возможность и правомерность решения финансовых проблем российской пенсионной системы через повышение пенсионного возраста определяется, с одной стороны, с позиций застрахованных лиц — наличием/отсутствием демографических и социально-трудовых предпосылок для повышения пенсионного возраста, с другой, с позиции государства — последствиями реализации этой меры для бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации (ПФР) и макроэкономики в целом.

Начиная с последней четверти прошлого века проводятся активные научные обсуждения и агрессивная критика законодательно

установленного возраста выхода на пенсию в России, который был и все еще остается самым низким из всех стран, имеющих общегосударственную систему обязательного пенсионного обеспечения. В то же время пенсионные системы всех развитых стран [в первую очередь Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)] давно перешли 65-летний рубеж пенсионного возраста, причем в абсолютном большинстве государств даже без символических гендерных различий (с льготным понижением возраста для женщин) (табл. 1).

Более того, в начале XXI в. многие из стран ОЭСР приступили к очередному этапу демографической корректировки общегосударственных пенсионных программ в направлении дальнейшего повышения возраста выхода на пенсию — 67 и даже до 70 лет.

Таблица 1

Установленный возраст выхода на государственную пенсию на общих основаниях в странах ОЭСР

Страна	Возраст нормативный, лет	
	мужчины	женщины
Германия	65	65
Греция	65	64
Испания	65	65
Франция	65	65
Италия	66	62
Финляндия	65	65
Швеция	65	65
Великобритания	65	61
Норвегия	67	67
Швейцария	65	64
Канада	65	65
США	66	66
Польша	65	60

Однако надо учитывать, что во все времена повышение пенсионного возраста осуществлялось предельно осторожно, т. е. постепенно: от 1-2 месяцев за календарный год в начале и до 3-4 месяцев в конце переходного периода. В результате процесс перехода на новый возрастной порог растягивался в среднем на 20-25 лет. Так, в частности, как известно из аналитических обзоров ОЭСР, все страны должны завершить переход на рубеж 67-летнего выхода на трудовую пенсию на общих основаниях не позднее 2020-х гг. Одновременно некоторые страны уже отрабатывают схемы перехода на 70-летний возрастной уровень к середине 2030-х гг.

Почему же наша пенсионная система отстает от этого процесса?

Апологеты повышения возраста приводят следующие аргументы необходимости безотлагательного повышения пенсионного возраста в России:

1. Рост числа работающих пенсионеров — с 6 млн в начале нулевых годов до 14 млн в настоящее время.

2. Существенное изменение демографических тенденций, и в частности рост общей продолжительности жизни при рождении, особенно за последние 5 лет (рис. 1).

3. Увеличение демографической нагрузки на экономику, что проявляется в росте соотношения нетрудоспособного и трудоспособного населения (см. табл. 2);

4. Усиление разбалансированности бюджета пенсионной системы и соответственно увеличение риска субсидиарной ответственности по трансфертному финансированию бюджета ПФР на покрытие дефицита (рис. 2).

5. Увеличение пенсионной нагрузки на «бизнес» в форме неизбежного повышения размера страховых тарифов для всех участников пенсионного процесса или отдельных видов трудовой деятельности (в первую очередь это касается самозанятого населения и «малого» бизнеса).

1. *Актuariальный анализ демографических предпосылок и условий повышения пенсионного возраста¹*

¹ Анализ и расчеты выполнены С. А. Донцовой, С. Е. Кучук, Е. Б. Новиковой.

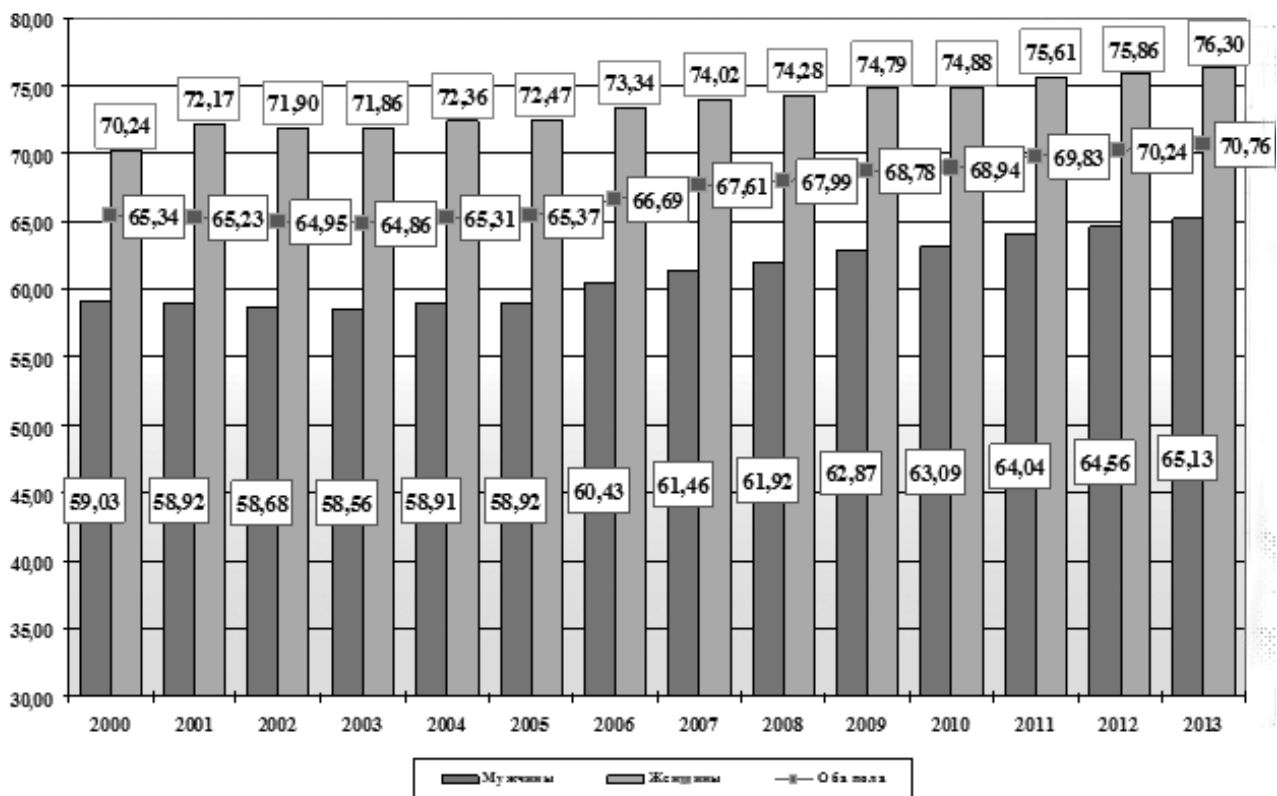


Рис. 1. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении

Таблица 2

Ожидаемый рост демографической нагрузки на экономику по годам, млн человек

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Численность получателей страховой пенсии	39,7	40,3	40,8	40,5	40,9	41,2	41,5	41,7	41,9	41,9	42,0
Численность наемных работников	45,5	45,4	45,3	45,1	44,8	44,5	44,2	43,9	43,6	43,4	43,2

2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039	2040
42,0	42,0	42,0	42,0	42,0	42,0	41,9	41,9	41,9	42,0	42,0	41,9	41,9	41,9	42,0
43,0	42,8	42,7	42,7	42,6	42,6	42,6	42,7	42,7	42,7	42,6	42,6	42,5	42,4	42,3

2041	2042	2043	2044	2045	2046	2047	2048	2049	2050
41,9	41,9	41,9	41,8	41,8	41,6	41,5	41,3	41,0	40,9
42,1	41,9	41,7	41,5	41,3	41,0	40,8	40,5	40,3	40,1

Трансфертов - всего, млрд. руб.

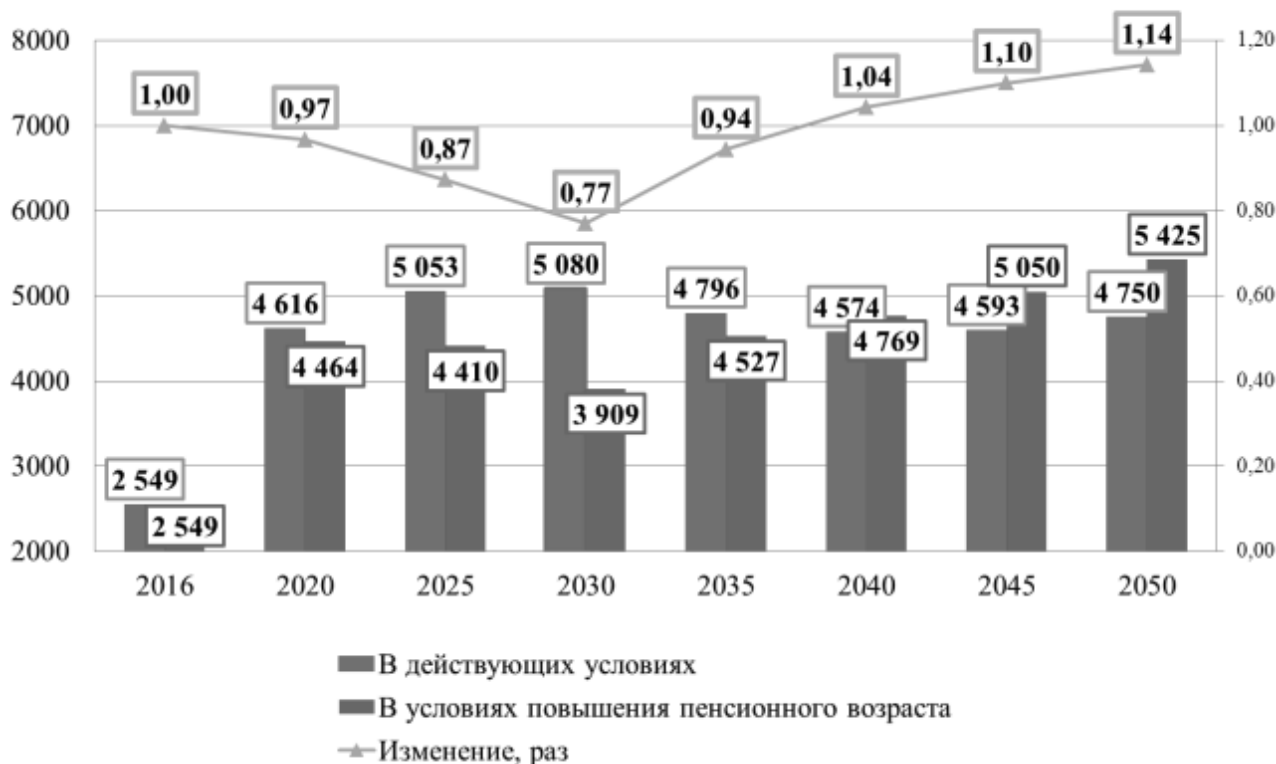


Рис. 2. Объем межбюджетных трансфертов, необходимый для покрытия дефицита бюджета ПФР (в действующих условиях и в условиях повышения пенсионного возраста, в сравнении)

Действительно, численность работающих пенсионеров неуклонно увеличивается, но принципиально важно выяснить, кто и почему работает после назначения трудовой пенсии. Увеличение численности работающих пенсионеров часто трактуется как наглядное свидетельство увеличения продолжительности жизни.

Это в первую очередь «досрочники» и низкодоходные категории населения, которые вынуждены работать для выживания опять на низкокзарплатных рабочих местах, на которые никто и не претендует, кроме, может быть, временных трудовых мигрантов.

Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (ОПЖ) в России существенно возросла и в 2013 г. составила у женщин — 76,3 года, у мужчин — 65,13 года (см. рис. 1). Однако

она ниже, чем в более-менее развитых странах Америки, Азии и Европы (в том числе в Чехии, Словакии, Словении, Польше, Греции, Прибалтийских странах, не говоря о США, Франции, Германии, Японии и т. д.) (табл. 3-4).

Однако в соответствии с экономической и социальной функцией государственной пенсии ОПЖ при рождении не является показателем, на который можно ориентироваться при установлении пенсионного возраста.

Рост ОПЖ достигается в первую очередь за счет повышения ОПЖ детей и в меньшей степени лиц трудоспособного возраста. У детей она выросла за 11 лет на 6 лет (у мальчиков) и на 4 года (у девочек), а у лиц старше трудоспособного возраста — всего на 1,46 и 1,36 года соответственно у мужчин и женщин (табл. 5).

Таблица 3

Ожидаемая продолжительность жизни за рубежом при рождении

Государство	Пол	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет в 2012 г.	Превышение по отношению к России (-), лет
Австралия	Женщины	84,4	-5,1
	Мужчины	79,9	-14,5
	Оба пола	82,1	-11,3
Австрия	Женщины	83,5	-7,3
	Мужчины	78,4	-13,3
	Оба пола	80,9	-10,2
Бельгия	Женщины	83,1	-6,5
	Мужчины	77,8	-12,7
	Оба пола	80,4	-9,5
Великобритания	Женщины	83,5	-7,3
	Мужчины	79,5	-14,4
	Оба пола	81,5	-10,7
Германия	Женщины	83,3	-7,0
	Мужчины	78,5	-13,5
	Оба пола	80,9	-10,1
Гонконг	Женщины	85,4	-10,1
	Мужчины	80,7	-15,5
	Оба пола	83,5	-12,7

Ожидаемая продолжительность жизни за рубежом при рождении

Государство	Пол	Ожидаемая продолжительность жизни при рождении, лет в 2012 г.	Превышение по отношению к России (-), лет
Греция	Женщины	83,4	-7,1
	Мужчины	78,0	-12,9
	Оба пола	80,6	-9,9
Дания	Женщины	82,1	-5,8
	Мужчины	78,1	-13,0
	Оба пола	80,1	-9,3
Израиль	Женщины	83,6	-7,3
	Мужчины	79,9	-14,8
	Оба пола	81,7	-10,9
Ирландия	Женщины	83,2	-6,9
	Мужчины	78,7	-13,6
	Оба пола	80,9	-10,1
Исландия	Женщины	84,3	-8,0
	Мужчины	81,6	-16,5
	Оба пола	82,9	-12,2
Испания	Женщины	85,4	-9,1
	Мужчины	79,5	-14,4
	Оба пола	82,4	-11,6
Италия	Женщины	85,6	-9,3
	Мужчины	80,4	-15,3
	Оба пола	82,9	-12,2
Канада	Женщины	83,4	-7,1
	Мужчины	79,1	-14,0
	Оба пола	81,2	-10,5

У населения, дожившего до общеустановленного пенсионного возраста (т.е. до 55 и 60 лет соответственно для женщин и мужчин), прирост ожидаемой продолжительности жизни составил в 2013 г. к уровню 2002 г. для женщин 3,1 года, для мужчин — 2,9 года.

Ожидаемая продолжительность жизни при достижении общеустановленного пенсионного возраста составляет у женщин

25,36 года, у мужчин — 15,73 года. Значение этого показателя только недавно вышло на уровень 50-х годов прошлого века (в начале 2000-х гг. мы находились на уровне 1896–1897 гг.) (см. табл. 6).

Статистика показывает, что, как и столетием раньше, до нормативно установленного пенсионного возраста не доживут, т.е. не смогут даже начать реализовывать свои

Таблица 5

Рост ожидаемой продолжительности жизни по основным возрастным группам, лет

Возраст	Группы	2002 г.	2013 г.	Абсолютный прирост (2013 к 2002 г.)
Моложе трудоспособного возраста (0-15)				
0	Мужчины	58,68	65,13	6,45
	Женщины	71,90	76,3	4,40
15	Мужчины	45,08	51,02	5,94
	Женщины	58,16	62,11	3,95
В среднем по группе моложе трудоспособного возраста				
	Мужчины	52,32	58,35	6,03
	Женщины	65,45	69,46	4,01
В трудоспособном возрасте (16-55/16-59)				
16	Мужчины	44,12	50,06	5,94
	Женщины	57,19	61,13	3,94
54	Женщины	23,04	26,21	3,17
59	Мужчины	13,35	16,33	2,98
В среднем по группе в трудоспособном возрасте				
	Мужчины	28,53	33,03	4,50
	Женщины	39,92	43,53	3,61
Старше трудоспособного (55 и более/60 и более)				
55	Женщины	22,24	25,36	3,12
60	Мужчины	12,8	15,73	2,93
100	Мужчины	1,38	1,48	0,10
	Женщины	1,77	1,84	0,07
В среднем по группе старше трудоспособного возраста				
	Мужчины	9,36	10,82	1,46
	Женщины	13,51	14,87	1,36

пенсионные права, около 10% женщин и 34% мужчин.

В странах Западной Европы, а также в США, Мексике и т.п. пенсионный возраст уже повышен до 65 лет и начато повышение до 67 лет (Австралия, Израиль, Греция, Норвегия, Франция). Однако главным движущим фактором такого повышения послужила именно устойчивая тенденция повышения

ОПЖ в этих странах для 65-летних, которая принципиально выше, чем в России. Например, в Финляндии для женщин — 21,6 года, для мужчин — 17,8, во Франции — 23,4 и 19,1 года соответственно для мужчин и женщин.

Страны Восточной Европы также стали повышать пенсионный возраст, хотя продолжительность жизни в них ниже, чем в Западной

Европе. Но причины такого повышения заключаются в геополитических обязательствах государств, входящих в ЕС. В Эстонии в 2014 г. пенсионный возраст составлял 63 и 61 года для мужчин и женщин соответственно (дожитие в 65 лет составляет 14,8 и 20,3 года). Чехия повышает возраст ежегодно на 2 месяца без установления верхнего предела. В 2014 г. он составлял 62,67 года для мужчин и 61,33 года для женщин. ОПЖ для 65-летних в этой стране — 15,7 и 19,2 года соответственно.

Ожидаемая продолжительность жизни в возрасте 65 лет в России ниже, чем во всех странах Евросоюза: женщин — 17,36 года, мужчин — 13,08 года. Не доживут от рождения до этого возраста 18% женщин и 44% мужчин. Из числа 20-летних женщин до 60 лет не доживут 12%, и в течение последующих 5 лет умрут еще 5,6% из оставшихся 60-летних женщин. Из числа мужчин, доживших до 60 лет, не доживут до 65-летнего возраста 15%.

Это означает, что в случае перехода на общеевропейский пенсионный возраст абсолютное большинство населения России будет практически лишено права получения своего страхового возмещения, что противоречит нормативным документам Международной организации труда (МОТ) по «гарантии

охвата и доступности» населения социальными формами материального обеспечения.

В настоящее время гипотетически можно говорить только о наличии демографических предпосылок повышения пенсионного возраста лишь для женщин, и то с очень большой натяжкой. По прогнозу, разработанному на основе параметров, установленных Концепцией демографического развития России, 60-летние мужчины достигнут текущей ожидаемой продолжительности жизни в странах ОЭСР для 65-летних мужчин не ранее 2040-х гг. Только тогда повышение пенсионного возраста станет адекватным западным параметрам, и пенсионеры будут иметь период предстоящей жизни, достаточный для реализации своих пенсионных прав. Для женщин это можно сделать несколько ранее — в 2025-2030 гг.

Численность населения трудоспособного возраста будет превышать численность населения в возрасте старше трудоспособного возраста на всем прогнозном интервале не менее чем в 1,5 раза (табл. 7).

Это означает, что даже сегодня объективно существует демографический резерв для увеличения соотношения численности лиц, уплачивающих страховые взносы в ПФР, и пенсионеров. Граждане трудоспособного возраста,

Таблица 6

Динамика ожидаемой продолжительности жизни при достижении пенсионного возраста в России в период XIX-XXI вв., лет

Пол и возраст	1896-1897 гг.	1926-1927 гг.	1958-1959 гг.	2000 г.	2012 г.	2013 г.
Мужчины в возрасте 60 лет	13,9	14,5	15,9	13,21	15,38	15,73
Женщины в возрасте 55 лет	17,2	20,7	24,2	22,53	25,05	25,36

Таблица 7

Прогноз численности трудоспособного и нетрудоспособного населения в РФ, человек

Численность населения	2015 г.	2020 г.	2025 г.	2030 г.	2040 г.	2050 г.
В трудоспособном возрасте	83,6	79,7	78,3	78,6	75,4	70,5
В возрасте старше трудоспособного	34,9	38,0	39,6	40,4	42,8	45,0
В возрасте моложе трудоспособного	25,4	26,8	26,4	24,3	23,3	26,0
Всего, млн	143,9	144,5	144,2	143,3	141,6	141,5

которые по объективным основаниям не могут участвовать в легальном трудовом процессе, при достижении установленного возраста потребуют от государства реализации своих конституционных прав как минимум в форме социальной пенсии, которая, как известно, не намного ниже страховой пенсии.

Следующий социально-демографический аспект проблемы повышения пенсионного возраста — это уровень инвалидизации населения в нашей стране. Высокий уровень инвалидизации населения при повышении общеустановленного пенсионного возраста вызовет существенный скачок числа получателей пенсий по инвалидности. При повышении пенсионного возраста на 1 год численность пенсионеров по инвалидности вырастает, по оценкам, на 7-9%; на 2 года — на 15-17%; на 3 года — на 24% и т.д. (рис. 3).

2. Социально-трудовые предпосылки повышения возраста

Процесс повышения пенсионного возраста должен быть подготовлен адекватным развитием всей социально-экономической системы государства. В первую очередь должны быть

созданы соответствующие рабочие места как для пожилых людей, которые попадут под повышение возраста, так и для молодежи, чтобы избежать роста молодежной безработицы.

Должны быть изменены тенденции роста незанятости населения трудоспособного возраста, который усугубляется на протяжении всего периода реформирования пенсионной системы. На сегодняшний день необходимые условия на рынке труда отсутствуют. В 2011 г. численность застрахованных лиц трудоспособного возраста, зарегистрированных в системе персонифицированного учета ПФР, составила 88,1 млн человек. Из них были заняты и уплачивали страховые взносы лишь 57 млн человек.

Более трети застрахованных лиц трудоспособного возраста — 31 из 88 млн не были заняты деятельностью, подлежащей обязательному пенсионному страхованию (16,9 млн мужчин и 13,1 млн женщин).

Потери² доходов ПФР от незанятости в 2011 г. составили 867,5 млрд руб. (30,8% от

² Рассчитываются как численность незанятых трудоспособного возраста в 2011 г. за вычетом пенсионеров по инвалидности этого возраста, умноженная на среднюю заработную плату в экономике в 2011 г., тариф 26% и 12 месяцев.

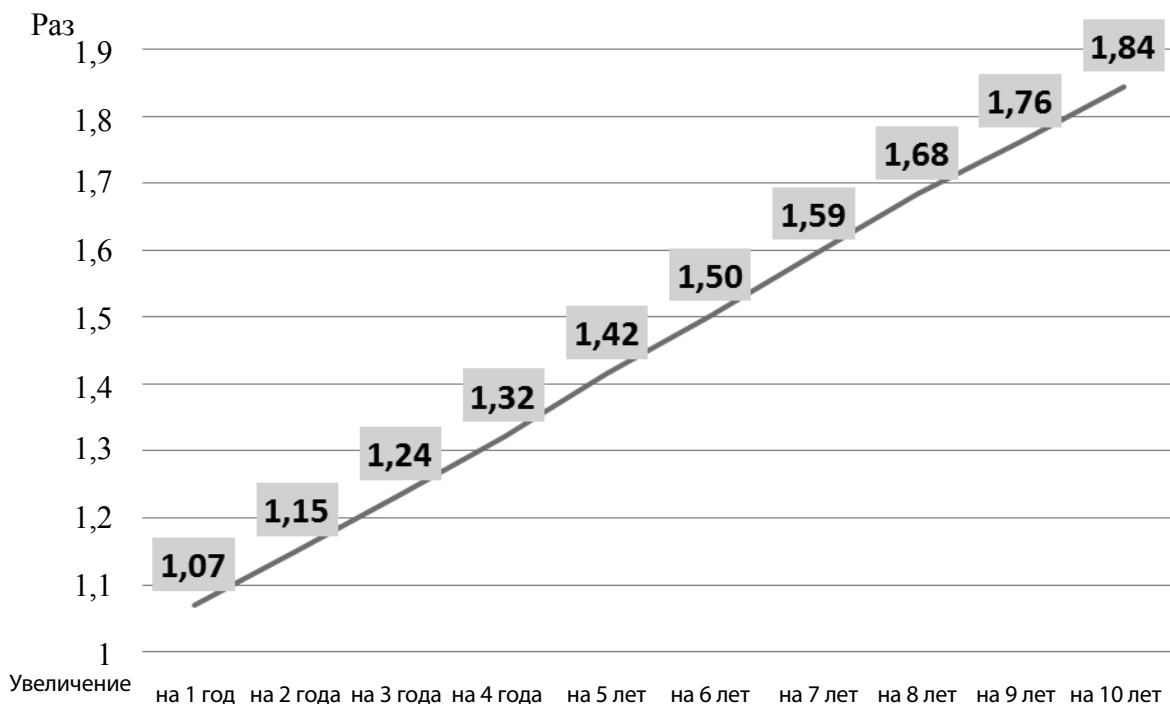


Рис. 3. Рост численности получателей страховой пенсии по инвалидности при увеличении пенсионного возраста для пенсии по старости

объема поступивших страховых взносов на страховую и накопительную части).

В 2002 г. уровень занятости застрахованных трудоспособного возраста³ составлял 74,3%, в 2011 г. он упал до 64,7% (т. е. на 9,6 п.п.). Причем доля занятых среди мужчин трудоспособного возраста уменьшилась значительно больше, чем среди женщин (соответственно на 11 и 8 п.п.).

Больше всего снизился удельный вес занятых среди мужчин в наиболее работоспособных возрастных группах: в 35–39 лет — снижение на 11,9 п.п., в 40–44 года — на 13,2 п.п., в 45–49 лет — на 12,4 п.п. И, вероятно, этот факт свидетельствует не столько о полной незанятости, сколько об уходе в «теневую экономику».

Незанятость застрахованных лиц трудоспособного возраста надо рассматривать в двух аспектах — как текущую и хроническую незанятость.

Текущая незанятость подразумевает, что за застрахованное лицо в течение всего рассматриваемого года не начислялись и не уплачивались страховые взносы, и оказывает негативное влияние в первую очередь на объемы текущего поступления страховых взносов в ПФР.

Хроническая незанятость означает, что за застрахованное лицо на протяжении ряда лет не начислялись и не уплачивались взносы. За рассматриваемый нами 10-летний период максимальная продолжительность хронической незанятости составит соответственно 10 лет. Хроническая незанятость наиболее негативно сказывается на объемах пенсионных прав застрахованных лиц.

Численность застрахованных лиц трудоспособного возраста, не формировавших пенсионные права в отчетном году (т. е. величина текущей незанятости), возросла с 19 млн человек в 2002 г. до 31 млн человек в 2011 г., или на 62,5%.

Доля незанятых в численности зарегистрированных в СПУ застрахованных лиц

трудоспособного возраста увеличилась за 10 лет с 25,6 до 35,3%.

Из общего числа застрахованных лиц трудоспособного возраста около 14,4 млн за период с 2002 по 2011 г. официально не были заняты и не уплачивали взносы. Их доля в численности зарегистрированных в СПУ лиц этого возраста составила 16,4% (см. табл. 8).

За вычетом неработающих получателей трудовой пенсии по инвалидности численность лиц трудоспособного возраста, не имеющих страхового стажа с 2002 г. (т. е. незанятых в течение 10 лет из 10 рассматриваемых), составила в 2011 г. 12,7 млн человек.

Не имеют ни одного дня стажа за период 2002-2011 гг.:

- 14,4% мужчин и 11,6% женщин, которым до достижения пенсионного возраста осталось 10-15 лет;
- 15,2% мужчин и 12,1% женщин, которым до пенсии не более 5 лет.

Эти лица в оставшееся время, учитывая изменения, внесенные в условия назначения пенсии Федеральным законом «О страховых пенсиях», вероятнее всего, не успеют выработать необходимый стаж и станут получателями социальных пенсий по государственному пенсионному обеспечению спустя 5 лет после достижения общеустановленного пенсионного возраста. В долгосрочной перспективе это приведет к росту числа бедных пенсионеров.

Еще один аспект незанятости, который является потенциальным резервом увеличения доходов бюджета ПФР, — это занятость в течение года.

Из числа наемных работников полный год заняты только 68% женщин и 60% мужчин. Остальные работают менее года. 9% работавших в 2011 г. женщин и 12% мужчин в течение года были заняты менее 6 месяцев.

Средняя продолжительность периода работы у женщин составила 10,5 месяцев, а у мужчин — 10,0 месяцев. У первых она сократилась, у вторых — росла.

Среди работников сельскохозяйственных организаций были заняты полный год лишь 53,4% женщин и 47,3% мужчин (ниже уровня 2002 г. на 8,3 и 12,0 п.п. соответственно). При

³ Рассчитан как отношение численности занятых застрахованных лиц трудоспособного возраста к численности застрахованных лиц трудоспособного возраста, зарегистрированных в системе персонального учета (СПУ), выраженное в процентах.

Таблица 8

Продолжительность занятости наемных работников в течение года, %

Структура численности наемных работников (всего) по продолжительности периода работы в течение года в Российской Федерации в 2002-2011 гг.										
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Женщины 20–54 лет										
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1 год	75,0	74,8	74,6м	74,5	73,0	72,3	72,3	73,5	71,3	68,1
От 6 до 11 месяцев	13,6	14,0	14,4м	14,5	15,6	16,4	16,9	15,0	20,0	22,8
Менее 6 месяцев	11,4	11,1	11,0	11,1м	11,5	11,3	10,7	11,5	8,8	9,1
Мужчины 20–59 лет										
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1 год	64,2	64,0	64,3	64,8	63,7	62,6	62,5	64,0	62,1	59,8
От 6 до 11 месяцев	19,3	19,7	19,7	19,6	20,4	21,3	22,0	19,3	25,8	28,1
Менее 6 месяцев	16,5%	16,3%	16,0м	15,6%	15,9%	16,0%	15,5%	16,7%	12,1%	12,2%

этом доля отработавших менее 6 месяцев значительно больше, чем среди наемных работников: женщин — 21,6%, мужчин — 23,7% (табл. 9).

3. Выводы и предложения

Комплексный статистический анализ проблемы повышения пенсионного возраста показывает, что экономические выгоды от

Таблица 9

Продолжительность занятости наемных работников в сельском хозяйстве в течение года, %

Структура численности работников сельскохозяйственных организаций по продолжительности периода работы в течение года в Российской Федерации в 2002-2011 гг.										
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Женщины 20–54 лет										
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1 год	62,3	62,1	61,7	62,3	61,6	60,6	60,4	60,6	57,2	53,4
От 6 до 11 месяцев	15,4	14,6	15,1	14,6	15,2	15,5	15,8	14,9	24,7	25,0
Менее 6 месяцев	22,3	23,3	23,2	23,1	23,2	23,9	23,8	24,5	18,1	21,6
Мужчины 20–59 лет										
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
1 год	59,3	58,8	58,0	58,3	57,4	55,8	55,5	54,2	50,3	47,3
От 6 до 11 месяцев	17,7	17,0	17,4	17,1	17,6	17,7	17,8	18,0	29,5	29,1
Менее 6 месяцев	22,9	24,2	24,6	24,6	25,0	26,5	26,7	27,8	20,2	23,7

потенциального повышения пенсионного возраста ограничены для нашей страны по «внешним» к пенсионной системе (макроэкономическим и демографическим) факторам, а негативные социальные результаты обусловлены *особенностями исторически сложившейся пенсионной системы*.

Повышение пенсионного возраста не охватит огромного числа получателей досрочных (льготных) пенсий по условиям труда (Список 1, Список 2 и «малые» списки), за выслугу лет, специфического контингента пенсионеров в связи с работой в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях и пенсий по государственному пенсионному обеспечению. Повышать пенсионный возраст этим категориям застрахованных лиц теми же темпами, что и общий, нельзя, необходима оценка влияния условий труда на их здоровье и трудоспособность.

Кроме того, значительный объем накопленных за период действия прошлых (до 2015 г.) законодательных норм «нестраховых» государственных обязательств в рыночных условиях не обеспечивается адекватными страховыми источниками финансирования.

В целом в настоящее время 44,3% (15,8 млн человек) получателей трудовых пенсий составляют пенсионеры, на назначение пенсий которым пенсионный возраст не влияет, включая: 10,3 млн человек — получатели досрочных пенсий по старости (в том числе

работники, проработавшие на работах с тяжелыми условиями труда, — 2,7 млн, лица, работавшие в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, — 2,5 млн, работники, проработавшие на подземных работах, на работах с вредными условиями труда и в горячих цехах, — 1,98 млн), а также 3,9 млн — получатели пенсий по инвалидности и 1,7 млн — получатели пенсий по случаю потери кормильца. В структуре новых назначений трудовых пенсий перечисленные категории получателей составляют примерно столько же — 42,5%.

Прогнозные показатели демографического развития нашей страны свидетельствуют о быстром повышении продолжительности жизни, что требует незамедлительного начала повышения пенсионного возраста. Однако в целях нивелирования негативных экономических (именно бюджетно-финансовых, а не социальных) последствий повышения пенсионного возраста оно должно осуществляться постепенно: начиная с одного месяца за год, с тем чтобы к 2030-м гг. достичь демографической сбалансированности пенсионных прав и обязательств.

При этом повышение пенсионного возраста должно быть направлено исключительно на экономическое стимулирование формирования пенсионных прав застрахованных лиц в долгосрочной перспективе, а не на мифическую экономию средств госбюджета.

СОГЛАШЕНИЕ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ

2 июля 2015 г. Пенсионный фонд Российской Федерации (ПФР) и Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации заключили соглашение о сотрудничестве. Документ подписали председатель Правления ПФР Антон Дроздов и ректор Финансового университета Михаил Эскиндаров.

В соответствии с подписанным Соглашением ПФР и Финансовый университет объединят усилия, возможности и интеллектуальный потенциал для совершенствования учебно-методической и научно-исследовательской работы по приоритетным направлениям развития пенсионной системы, совершенствования деятельности Пенсионного фонда России и повышения эффективности предоставления государственных услуг в области пенсионного и социального обеспечения.

Так, Пенсионный фонд России будет направлять своих высококвалифицированных работников для участия в совместных научных и практических конференциях, семинарах и круглых столах, а также для проведения учебных и практических занятий по вопросам пенсионного обеспечения в соответствии с учебными планами Университета. Пенсионный фонд России будет принимать на производственную и преддипломную практику студентов Университета, а также окажет поддержку аспирантам и докторантам Финансового университета при проведении ими научных исследований по вопросам, относящимся к компетенции Фонда.

Источник: fa.ru



ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 336.7 (476)

СИНЕРГЕТИКА КАК МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ДЕНЕЖНОЙ СФЕРЫ В СОВРЕМЕННЫХ ГЛОБАЛЬНЫХ УСЛОВИЯХ

РУМЯНЦЕВА ОКСАНА ИГОРЕВНА,

кандидат экономических наук, доцент, заведующая кафедрой БГЭУ, Минск, Беларусь

E-mail: rumyantseva_o@bseu.by

АННОТАЦИЯ

Среди ведущих современных тенденций, активизировавшихся по причине усиления глобализации, интеграции и информатизации мирового хозяйства и определяющих основные пути его дальнейшего развития, важно выделить возрастание *неравновесности и нелинейности* экономических процессов. В этих условиях очевидна неспособность как равновесного подхода, так и линейной онтологии не только предсказать, но даже объяснить поведение сложных открытых неравновесных экономических систем, где квазиравновесный режим потерял свою устойчивость. Вышеотмеченное правомерно и в отношении финансового рынка, где в ходе анализа его валютного и фондового сегментов сегодня все чаще вместо традиционных моделей используются подходы, основанные на нелинейной динамике. Поэтому в настоящее время назрело, на наш взгляд, изменение существующих методологических подходов к анализу денежной сферы и денежно-кредитных отношений в направлении понимания их как сложных динамических вероятностных систем, обладающих положительной обратной связью. Это соответственно требует и создания альтернативных методов для их анализа в контексте синергетической парадигмы.

Ключевые слова: синергетика; денежно-кредитная политика; институты; рефлексивность; фактор неопределенности; нелинейность.

SYNERGETICS AS METHODOLOGY OF RESEARCH OF THE MONETARY SPHERE IN MODERN GLOBAL CONDITIONS

OLGA I. RUMYANTSEVA,

Candidate of Economic Sciences, associate professor, Minsk, BGEU, Belarus

E-mail: rumyantseva_o@bseu.by

ABSTRACT

Among the leading contemporary trends intensified due to increasing globalization, the integration of the world economy and the information and determine the main ways of its further development, it is important to highlight the increase in non-equilibrium and non-linearity of economic processes. Under these conditions, the apparent inability, as the equilibrium approach and linear ontology not only predict but even difficult to explain the behavior of nonequilibrium open economies, where the quasi-equilibrium regime has lost its stability. The above-mentioned legally and in respect of the financial market, where the analysis of its currency and stock segments today are

increasingly used instead of the traditional models of approaches based on nonlinear dynamics. Therefore, at the present time, there is, in our view, a change in the existing methodological approaches to the analysis of money market and monetary relations in the direction of understanding them as a complex dynamic probabilistic systems with positive feedback. It therefore requires and alternative methods for their analysis in the context of a synergistic paradigm.

Keywords: synergistics; monetary policies; institutions; reflexivity; nonlinearity.

Использование синергетической парадигмы как методологической основы анализа денежной сферы в современных условиях предполагает принятие основных теоретических постулатов данного научного направления. Кратко определим их.

Под *синергетикой* понимают науку, изучающую процессы самоорганизации элементов сложной саморазвивающейся системы с образованием в ходе ее функционирования устойчивых отклонений, *качественно меняющих траекторию последующего развития* [1]. Отметим, что последнее касается *как данной системы — непосредственного источника «турбулентности», так и сопряженных с ней систем.*

К базовым подходам нужно отнести и постулирование того, что формирование синергетических эффектов в социально-экономических системах может порождать как негативные, так и позитивные тенденции. Причем сила и направленность этих процессов напрямую зависят от степени стабильности системы. Иными словами, это могут быть как явления, ведущие к нарушению динамической устойчивости системы, так и процессы, поддерживающие ее.

В сравнении с естественными системами синергетические эффекты в денежной сфере как социально-экономическом образовании происходят с большей степенью вероятностью. Значительный синергетический потенциал здесь обусловлен тем, что в денежной системе основным источником флуктуаций и, следовательно, бифуркаций становятся индивиды — субъекты денежно-кредитных отношений. Соответственно в транзитивной экономике, в отличие от западных стран, по причине высокой степени нестабильности и риска флуктуаций *негативный синергетический потенциал* (в том числе в денежной сфере) существенно выше. Помимо этого,

значимым источников «турбулентности» для всех стран становится и информационная насыщенность социально-экономического развития современного общества.

Экономическая синергетика, как и нелинейный подход в целом, отвергает классическую гипотезу о рыночном равновесии как длительном устойчивом состоянии системы. Последнее рассматривается не более чем возможное промежуточное квазистационарное состояние в процессе движения системы в сторону усложнения и упорядоченности, которые реализуют ее синергетический потенциал. Результатом этого становится понимание рыночной экономики как системы, в которой именно неравновесие является источником развития. В итоге рынку в большей степени присущи переходные состояния, нежели квазистационарные или равновесные. Он находится в постоянном развитии, функционирует в условиях неопределенности, неравновесности, нелинейности. Подчеркнем, что импульсом для развития такого «синергетического» рынка являются инновации, институты, асимметрия информации участников сделки, непрерывная смена предпочтений и пр. [2].

Исследование процессов самоорганизации рынка как синергетической системы свидетельствует *о невозможности управления им путем принудительного навязывания путей развития без учета собственных тенденций и ведущих элементов саморегуляции* [3]. Представляется, что использование данного методологического принципа крайне важно в управлении денежной системой, т.е. при разработке и реализации денежно-кредитной политики.

Как известно, необходимое условие для осуществления процессов самоорганизации — способность элементов системы вступать *в качественно различные типы взаимодействия* [4].

Подчеркнем, что элементы денежной сферы в полной мере удовлетворяют этому условию. Так, с одной стороны, деньги обмениваются на товары, реализуя свою функцию меры стоимости и средства обращения. С другой — реализация деньгами функций средства платежа и средства накопления предполагает временной разрыв во взаимосвязи «товар — деньги — товар». Денежные транзакции по этой причине неизбежно будут источниками синергетических эффектов.

Представляется, что сила и направленность этих процессов напрямую будут определяться как качеством институциональной структуры общества (и, собственно, денежной сферы), так и интенсивностью рефлексивных процессов. Соответственно целесообразным видится выделение следующих типов самоорганизации денежной системы (см. рисунок):

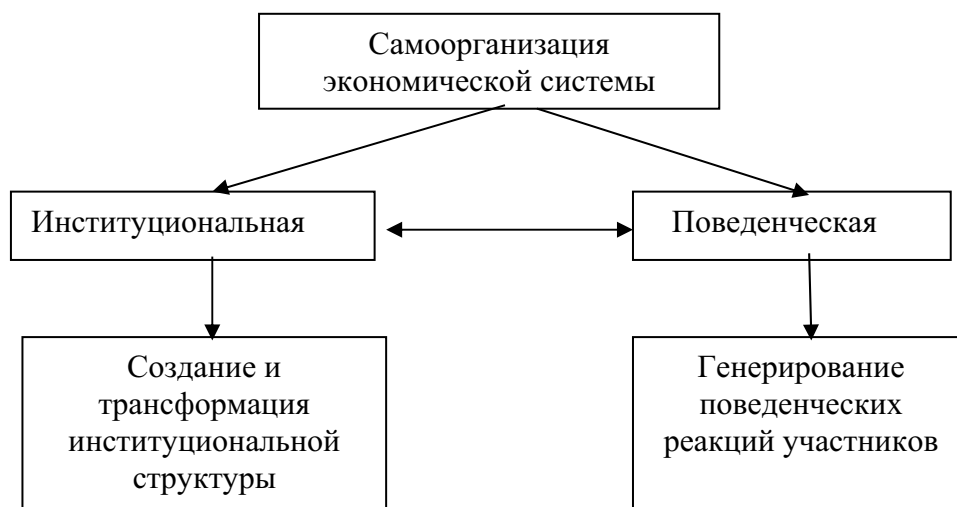
- институциональная самоорганизация, которая ведет к разрушению старых и образованию новых денежных институтов, трансформации их функций и пр.;
- поведенческая самоорганизация, которая генерируется поведением участников денежного рынка и вызывает рефлексивные¹ процессы различной интенсивности и направлен-

ности. В денежной сфере это, например, может проявляться или в укреплении доверия к национальной валюте, или, напротив, в усилении девальвационных и инфляционных ожиданий.

Понятно, что институциональная самоорганизация, являясь базовой, в основном определяет поведенческую составляющую синергетических эффектов в обществе. Однако нельзя отрицать и относительно самостоятельную природу рефлексивных процессов, в основе которых, помимо качества институциональной среды, лежат и такие факторы, как менталитет населения, опыт прошлых лет, информационное воздействие и пр. С этих позиций можно говорить о взаимном влиянии институциональной и поведенческой самоорганизации, в конечном итоге, определяющем ту или иную траекторию развития системы.

Иными словами, процессы самоорганизации в любой экономической системе ведут как к формированию и последующей трансформации ее институциональной структуры, так и к появлению разнонаправленных поведенческих реакций участников, усилению или ослаблению негативных рефлексивных процессов, протекающих в социуме. В свою очередь, уже сложившаяся институциональная структура, а также существующий уровень и характер рефлексии также будут неизбежно влиять на процессы самоорганизации системы, определяя в конечном итоге вектор будущего развития.

¹ В данном контексте под рефлексией мы будем подразумевать непрерывный сознательный процесс формирования активными участниками рынка индивидуальных представлений о сложившейся ситуации и выработке на этой основе стратегии и тактики своего поведения. Понятно, что мышление в этом понимании меняет реальность, а измененная реальность, в свою очередь, воздействует и меняет мышление. Эта позиция соответствует подходу Дж. Сороса.



Типы самоорганизации денежной системы

Источник: собственная разработка автора.

Таким образом, денежная сфера, равно как и любая другая социально-экономическая система, имеет, на наш взгляд, и *институциональную* (функциональную), и *поведенческую* (рефлексивную) структуру. Первая представляет своего рода «технологическую» основу, «скелет» системы. Вторая отражает рефлексивные взаимосвязи отдельных ее элементов («фон», в котором система функционирует).

Применительно к денежной сфере отмеченная выше «технологическая» основа будет определяться, на наш взгляд, такими *факторами* (или «управляющими параметрами»):

- наличием эффективной структуры финансовых посредников, основанной на четком разделении целей, задач и функций между ее элементами — банками, небанковскими кредитно-финансовыми организациями, участниками рынка ценных бумаг. Здесь важны адекватность крупных национальных кредитно-банковских институтов (так называемых «маркетмейкеров» внутреннего денежно-кредитного рынка), мера их самостоятельности или кооперативности в принятии решений, следовании в русле единой макроэкономической политики государства;

- адекватностью политики, проводимой ведущими государственными финансовыми институтами (и прежде всего центральным банком), которая, при прочих равных, *должна формировать доверие экономических агентов к национальному институту денег*. Например, это осуществление монетарного регулирования в интересах не только собственно денежной системы, но прежде всего экономики в целом как базиса долгосрочной финансовой устойчивости в стране. Сюда же можно отнести и реализацию *субъект-ориентированной транспарентности денежно-кредитной политики* с целью минимизации негативных ожиданий в обществе, предупреждения нежелательных поведенческих реакций кредиторов и вкладчиков; осуществление контроля над движением трансграничных капиталов как мощнейшего внешнего фактора возможной дестабилизации системы (последнее крайне важно для стран с относительно малой «емкостью» внутреннего финансового рынка);

- фактором кооперативности ведущих государственных институтов, т. е. тем, является ли (и насколько) их поведение, *включая центральный банк*, кооперативным (согласованным). Например, использование единого организационно-информационного механизма выработки стратегических решений и координации деятельности звеньев денежной системы.

Очевидно, что система «управляющих параметров» в силу определенной институциональной и функциональной «жесткости» внутренней структуры национальной денежной системы *формирует определенные рамки для регулирующих возможностей центрального банка* (определяет действующий инфляционный фон, уровень девальвационных ожиданий и пр.). Поэтому *любые синергетические эффекты, ведущие к изменению «управляющих параметров» денежной системы, способны значительно влиять на характер и эффективность денежно-кредитной политики*. Это соответственно требует *целенаправленной деятельности центрального банка в направлении жесткого контроля «управляющих параметров» денежной системы*.

Иными словами, выделение «управляющих параметров» означает, что цель регулирования денежной системы — *достижение и поддержание долговременной динамической сбалансированности* — может быть достигнута прежде всего *путем одновременной согласованной трансформации отмеченной выше «технологической основы» денежной сферы*, а не только посредством собственно мер денежно-кредитной политики (корректировкой процентной политики, изменением вида или регламента проведения тех или иных операций по регулированию ликвидности банковской системы и пр.)².

Источником же рефлексивных эффектов является психология человека, который пытается познать и активно воздействовать на исследуемую систему — политическое

² Приближение денежной системы к оптимуму единственно с помощью мер денежно-кредитной политики возможно только в случае, когда существует адекватная «технологическая основа» (т.е. система функционирует «в режиме диалога»). Последний мировой финансовый кризис 2007-2009 гг. показал, что даже в странах с развитым рынком это состояние может быть лишь краткосрочным.

устройство, экономику, финансовые рынки и пр. Это касается и *поведенческой самоорганизации участников денежной системы*, у которых соответственно также проявляется способность к *рефлексии* по поводу как собственных поступков, так и действий других субъектов. Причем данное свойство делает денежно-кредитные отношения *внутренне неустойчивыми*, усугубляя это состояние в случае, если субъекты преследуют несовпадающие (или прямо противоположные) цели.

Поэтому в числе источников нелинейных эффектов в денежной сфере, помимо институциональной, можно выделить и поведенческую самоорганизацию ее участников: попытки предвосхитить, предугадать действия или намерения других экономических агентов с тем, чтобы оптимизировать собственную стратегию поведения. В свою очередь, следующие за этим изменения воздействуют на денежную сферу, меняя ее и, опять же, вызывая новые поведенческие взаимодействия участников и рефлексивные эффекты.

В этой связи согласованное позитивное взаимодействие субъектов монетарного регулирования возможно лишь при целенаправленном воздействии центрального банка на рынок, причем, как уже отмечалось, отвечающем внутренним ожиданиям его участников, т. е. с учетом внутренних тенденций и механизмов саморегуляции. Помимо этого, интенсивность управляющих воздействий должна превысить определенный *порог поведенческой самоорганизации участников*. В противном случае управляемость теряется и система распадается.

Синергетический подход позволяет по-иному взглянуть не только на управление денежным рынком в рамках отдельно взятой страны, но и на перспективы валютной интеграции стран в рамках региональных интеграционных союзов. С позиции синергетической парадигмы, даже если объединяются несколько денежных систем, каждая из которых находится в состоянии устойчивой динамической сбалансированности, это вовсе не означает, что «сумма» таких систем будет также находиться в оптимальном состоянии. С большей долей вероятности такое объединение

приведет к появлению *неустойчивой, т. е. далекой от оптимума денежной системы, которая будет отличаться высокой степенью энтропии (беспорядка)*.

Иначе говоря, валютная интеграция неизбежно ведет к генерированию потенциала неустойчивости объединенной денежной системы (по крайней мере, одномоментному) вне зависимости от того, каким было качество интегрирующихся систем. Поэтому и структурную основу такой денежной системы (управляющие параметры), и систему производных от нее элементов придется создавать заново (причем *как для нового объекта*, а не суммы объединившихся национальных денежных систем). Отсюда следует вывод о том, что валютная интеграция требует не только однотипности национальных денежных систем, но и сильного «системообразующего» фактора — внешнего организующего начала, способного не просто объединить, а воссоздать новую денежную систему как единое целое, способное находиться в долговременном динамическом равновесии.

«Жесткость» управляющих параметров также будет определять реакцию денежной системы в случае так называемых «слабых возмущений», т. е. малых шоков, которые, тем не менее, *в момент неустойчивости (бифуркации)* могут существенно изменить управляющие параметры³. Так, например, подвижность и нелинейность поведения вкладчиков банков, величины денежного мультипликатора и пр. могут привести к тому, что денежная система (в данном случае выраженное в монетарных показателях поведение ее субъектов) изменит структуру точек бифуркации во времени. Поэтому в зависимости от качественных характеристик отмеченных выше воздействий желаемый эффект в денежной системе может достигаться иногда в результате прямо противоположных регулирующих мероприятий (в отношении инфляции, например, в одном случае — как результат сокращения денежной массы, а в другом — роста предложения денег). Иначе говоря, слабые возмущения могут, тем не менее, привести к тому,

³ Так называемый «эффект бабочки».

что денежная система «ответит» нелинейным переходом между различными режимами функционирования, в рамках которых одна и та же денежно-кредитная политика генерирует совершенно разные, зачастую противоположные эффекты.

Приведем пример из деятельности центрального банка, который, на первый взгляд, руководствуется в своей политике противоречивыми целями. Например, это обеспечение доступности кредитов для реального сектора экономики при одновременном контроле денежного предложения или, например, поддержание достаточной ликвидности банковской системы при недопущении высокой степени волатильности курса национальной денежной единицы. С позиции нелинейного подхода центральный банк в этом случае действует в различных режимах, каждый из которых выражается как специфическая система приоритетов и подчиняется своим законам.

Переход центрального банка из одного режима в другой, а денежной сферы из одной системной ситуации в другую в случае нарушения динамического равновесия может произойти и без промежуточных состояний. Иными словами, в «окрестностях» нелинейного выбора одновременно могут существовать несколько качественно различных режимов, образующих, тем не менее, единую сложную систему [5].

Поэтому поведение денежной сферы в этом случае проще охарактеризовать не в терминах отдельных состояний (переход от одного состояния к другому), а в терминах кооперации (синергии) состояний различной сложности. Например, от простого уровня, включающего движение системы только в одном наиболее вероятном направлении, до уровней высокой степени сложности. Последние могут включать в себя множество возможных системных состояний, переходы между которыми заранее не определены и зачастую невыводимы из «накопленных признаков» [5].

Ведущую роль в выборе того или иного пути развития системы зачастую играет фактор неопределенности, который, подчеркивая его роль в экономической жизни, Р. Нельсон

назвал ключевым [6]. Именно в результате взаимодействия неопределенности (случайности) и необходимости происходит процесс самоорганизации в любой, в том числе денежной, системе. Кроме того, последний, как уже отмечалось выше, может иметь различную направленность.

Иными словами, в силу тех или иных причин сложная система может начать развитие по неоптимальному пути, и чем дольше продолжится это движение, тем труднее ей будет самостоятельно уйти с данной траектории: *развитие может неопределенно долго идти по неоптимальной траектории, даже если последняя является тупиковой* [7].

Это может быть обусловлено нарастанием связанной исключительно с этой траекторией развития и благоприятствующей ему внешней среды [7]. Среда, образно говоря, жестко «канализирует» этот путь, задавая движение системы по негативной траектории. В этом случае нельзя не согласиться с выводом ведущего современного эволюциониста Дж. Ходжсона, что «в общепринятом понимании эволюционные процессы не обязательно ведут к оптимальным результатам» [8].

В этой связи управление денежной системой, или эффективная реализация денежно-кредитной политики, — это прежде всего целенаправленное управление синергетической активностью денежной системы, направленное на *минимизацию фактора неопределенности*, являющегося источником негативной рефлексии экономических субъектов.

Интересным также является выделяемый теорией «синергетического рынка» «принцип неоднородности развития системы» [9]. Этот принцип противопоставляется провозглашаемому сегодня неоклассическому тезису о том, что экономическая система функционирует тем лучше, чем полнее в ней представлены институты, соответствующие ее базовым принципам. Данный тезис означает, что для эффективного функционирования рыночной экономики якобы следует всемерно расширять сферу действия рыночных правил игры, подавляя те институты, которые действуют по иным правилам (к таковым в рыночной матрице относятся государственные институты).

Данному тезису синергетическая парадигма противопоставляет отмеченный выше «принцип неоднородности развития системы». Последний означает, что к быстро меняющимся, разнонаправленным и интенсивным импульсам лучше приспособляются те системы, которые представлены неоднородными элементами. В соответствии с этим устойчивость денежной системы в значительной степени обеспечивается *включением в нее элементов, использующих различные принципы функционирования*: как рыночные, так и плановые (в денежно-кредитной сфере коммерческие и государственные банки и пр.).

Таким образом, эволюция денежной системы определяется не столько причинно-следственными связями, сколько связями обусловливания, механизмами *синхронной детерминации*. Последние способствуют установлению единого ритма функционирования неоднородных составных элементов самоорганизующейся системы. Это становится возможным по той причине, что они имеют характер не производности (первичные, вторичные), а равноположения (равнонеобходимости) [10].

Механизм синхронной детерминации вносит определенную новизну в понимание условий эффективности и долговременной устойчивости денежной системы. Так, классические условия, необходимые для устойчивости денежной системы (поддержание товарно-денежной сбалансированности; эластичность денежного оборота; обеспечение относительной стабильности покупательной способности национальной денежной единицы на внутренних и внешних рынках), с позиции синергетического подхода дополняются условиями, минимизирующими фактор неопределенности развития денежной системы. Это прежде всего *институциональная сбалансированность денежной сферы, оптимальное соотношение ее административной и рыночной составляющей, рефлексивная устойчивость участников рынка*.

Можно утверждать, что эти факторы в итоге имеют характер обусловливания, т.е. только их *равнозначность* и *равнонеобходимость* генерируют эффективность и долговременную динамическую устойчивость денежного

рынка. Причем особую роль приобретает их *синхронизм*, необходимый и достаточный для генерирования положительного синергетического эффекта.

Еще одна важная проблема, подход к которой кардинально меняется с позиции синергетического подхода, — выделение критериев эффективности управления социально-экономической системой. В полной мере это касается и денежной системы, критерии эффективности управления которой, с нашей точки зрения, необходимо рассматривать в трех аспектах:

- с точки зрения самой денежной системы;
- в плане взаимодействия денежной системы с системой более высокого порядка — экономической, экологической и пр.;
- с точки зрения интересов развития человека, т. е. в плане соответствия денежной системы социальным приоритетам.

Представляется, что с точки зрения самой денежной системы главными критериями эффективности управления являются:

- *снижение степени энтропии денежной системы* (степени неопределенности, беспорядка);
- *повышение эффективности использования ее основных ресурсов — денег и кредита*, что, как уже отмечалось выше, предполагает наиболее полную реализацию всех их функций (и, в частности, функции накопления для денег и воспроизводственной функции для кредита).

По данным критериям различные денежные системы либо «адаптируются», либо «выбракуются».

К критериям эффективности управления денежной системой также целесообразно отнести ее информационные и коммуникативные свойства, что сегодня становится одним из ведущих факторов развития. Интенсивный обмен информацией между различными элементами денежной системы, а также между ней и другими системами — неперенное условие ее стабильного функционирования.

Информация в рамках денежной системы выполняет как коммуникативные, так и управленческие функции. Поэтому критериями отбора вариантов трансформации денежной

системы должны в том числе быть *приобретаемые информационные свойства системы, ее «коммуникабельность»*.

Подчеркнем, что коммуникационно-информационный критерий подразумевает не только скорость реагирования участников денежной системы на внешние и внутренние импульсы (вызовы, шоки), но прежде всего гибкость поиска альтернативного выбора рациональных путей распределения ресурса (денег). Таким образом, *развитие коммуникабельности и информативности является важнейшим условием повышения конкурентоспособности национальной денежной системы в условиях глобализации*.

С позиции взаимодействия денежной системы с системой более высокого порядка важно понимать их взаимовлияние, происходящее в процессе развития. Поэтому при определении критериев эффективности управления денежной системой крайне важен учет того, что процессы функционирования денежной системы зависят не только от внутренних процессов, но и от *деятельности сопряженных систем*.

Так, многие экономические категории, в том числе категория эффективности, требуют постепенного перехода к их оценке по пространственно-временным параметрам: когда принципиальна не только эффективность действий, но и их направленность. Например, при максимизации прибыли участников денежной системы (банков, предприятий и пр.) необходимо учитывать «интересы» сопряженной системы — экономической, экологической. В банковской системе направленность кредитных потоков также необходимо соотносить с понятиями общественной эффективности. В последнем случае это, по сути, поиск компромисса между собственной эффективностью деятельности финансовых посредников в условиях рыночных отношений и их общественной эффективностью, подразумевающей деятельность в направлении развития экономической системы в целом.

Подводя итог, подчеркнем, что признание сложности и нелинейности, неравновесности и необратимости денежной системы как синергетической структуры, выделение ведущей роли «управляющих параметров» в ее

развитии означает учет синергетических методологических подходов в денежно-кредитной политике, признание того, что:

- всегда существуют альтернативные пути развития, есть возможность выбора, нет жесткой предопределенности; денежная система даже с неизменными параметрами и при одинаковых мерах денежно-кредитной политики может стремиться к качественно различным конечным состояниям, что будет определяться варьированием начальных условий;

- в развитии сложных динамических систем имеют место долговременные нелинейные корреляции, что делает невозможным прогнозирование тренда их будущего развития на базе детерминированных моделей; кроме того, важным является признание механизма положительной обратной связи как закономерности и условия протекания быстрых лавинообразных процессов;

- для сложных систем в современных условиях характерен экспоненциальный рост транзакционных издержек, что связано с функционированием национальной денежно-кредитной сферы в условиях информационной «насыщенности» и асимметричности информации.

В этой связи представляется, что теоретико-методологические аспекты механизма разработки и реализации денежно-кредитной политики должны опираться на принципы синергетики, что предполагает:

- признание невозможности навязывания путей развития денежной сфере как сложноорганизованной системе. Управление подобными системами может рассматриваться как содействие их собственным тенденциям развития с учетом сложившихся элементов системной саморегуляции;

- обязательную минимизацию в сфере денежного обращения негативных синергетических эффектов. Последнее поднимает вопрос о субъект-ориентированной транспарентности денежно-кредитной политики для той или иной категории экономических агентов;

- снижение уровня энтропии денежной системы, минимизацию фактора неопределенности в ее функционировании;

- учет того, что в момент неустойчивости даже слабые возмущения могут существенно

влиять на развитие денежной системы. Поэтому как чрезвычайно эффективными, так и, напротив, крайне опасными могут стать малые, но резонансные управляющие воздействия. Это особенно важно учитывать в современных глобальных условиях информационной «насыщенности» социально-экономического развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Материалы Международной конференции «Путь в будущее — наука, глобальные проблемы, мечты и надежды». 26-28 ноября 2007. Москва, Институт прикладной математики им. М. В. Келдыша РАН / под общ. ред. *В. Л. Романова*. М.: Проспект, 2006. С. 220-235.
2. *Кузнецов Б. Л., Кузнецова С. Б.* Теория синергетического рынка. Наб. Челны: Изд-во Камской инженерно-экономической академии, 2006.
3. *Куршев В. Н.* Исследование систем управления. Казань: Казанский ГТУ, 1998. 127 с.
4. *Егоров Д. Г., Егорова А. В.* Методология. Зачем экономике синергетика? // *Общественные науки и современность*. 2006. № 3.
5. *Евстигнеев В. Р.* Идеи И. Пригожина в экономике. Нелинейность и финансовые системы // *Общественные науки и современность*. 1998. № 1.
6. *Нельсон Р.* Эволюционная теория экономических изменений. М.: Финстатинформ, 2000. С. 63.
7. *Нестеренко А.* Современное состояние институционально-эволюционной теории // *Вопросы экономики*. 1997. № 3.
8. *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории. М.: Дело, 2003.
9. *Солодухо Н. М.* Основные положения гомогетерогеники // *Фундаментальные исследования*. 2005. № 10. С. 101–103.

10. *Вафина Н. Х.* Транснационализация производства в свете теории самоорганизации экономических систем. М.: Изд-во КГФИ, 2002. С. 316.

REFERENCES

1. Proceedings of the International Conference “THE WAY OF THE FUTURE — SCIENCE, global problems, hopes and dreams,” November 26-28, 2007 Institute of Applied Mathematics. MV Keldysh Academy of Sciences, Moscow/ under total red. *V. L. Romanov*. M.: Prospect, 2006. P. 220-235.
2. *Kuznetsov B. L., Kuznetsov S. B.* Synergetic theory of the market. Neb. Chelny: Publishing House of the Kama Engineering and Economics Academy, 2006.
3. *Kurshev V. N.* Research of management systems. Kasan: Kazan. state. tehn. CNT, 1998. 127 s.
4. *Egorov D. G., Egorova A. V.* Methodology. Why the economy synergy? // *Social Sciences and Modernity*. № 3. 2006.
5. *Yevstigneev V. R.* Prigogine’s ideas in the economy. Non-linearity and financial systems // *Social Sciences and the present*. 1998. № 1.
6. *Nelson R.* Evolutionary Theory of Economic Change. M.: Finstatinform, 2000. P. 63.
7. *Nesterenko A.* Current status of institutional and evolutionary theory / A. Nesterenko // *Problems of Economics*. 1997. № 3.
8. *Hodgson J.* Economic Theory and Institutions: A Manifesto of modern institutional economics Ed. M.: Case, 2003.
9. *Solodukho N. M.* The main provisions gomogeterogeniki // *Basic Research*. 2005. № 10. P. 101-103.
10. *Vafina N. H.* Transnationalization of production in the light of the theory of self-organization of economic systems. M.: KGFI, 2002. P. 316.

УДК 336

МАССОВОЕ ПОВЕДЕНИЕ РОЗНИЧНЫХ ИНВЕСТОРОВ*

МИРКИН ЯКОВ МОИСЕВИЧ,

доктор экономических наук, профессор, заведующий

Отделом международных рынков капитала

Института мировой экономики и международных отношений РАН, Москва, Россия

ХЕСТАНОВ СЕРГЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ,

доцент кафедры «Инновационный бизнес» Международной школы бизнеса,

Финансовый университет, Москва, Россия

АНДРЮЩЕНКО АНТОН ОЛЕГОВИЧ,

заместитель директора департамента аналитики, ИК «Еврофинансы», Москва, Россия

E-mail: andryushchenko.anton@yandex.ru

ВОЛКОВА АЛИНА ДМИТРИЕВНА,

старший аналитик, ИК «Еврофинансы», Москва, Россия

АННОТАЦИЯ

В основе динамики финансовых рынков лежат действия людей, их ожидания и надежды. Этот факт является весомым обоснованием изучения поведенческих характеристик инвесторов. Относительная редкость публикаций на данную тему в русскоязычных профессиональных и научных изданиях обуславливает актуальность данного исследования. В этой статье предпринимается попытка ответить на вопрос «кто есть кто» на российском рынке акций.

Основным источником информации служит база данных инвестиционного холдинга «Финам» за период 2007 – июль 2009 гг. Она раскрывает доли возрастных групп мужчин и женщин от общего числа клиентов компании по следующим параметрам: суммарный оборот, суммарные средства, количество клиентов.

Авторам удалось установить, что вовлеченность мужской аудитории кратно превосходит участие женской по всем трем направлениям. В то же время женщины 50-55 лет и мужчины 55-60 лет были классифицированы как наиболее привлекательные клиенты для финансовых посредников, поскольку эти группы инвестируют относительно большие средства на продолжительный срок.

Дальнейшие исследования, основанные на более детальных временных интервалах, а также проведенные с использованием дополнительных характеристик клиентов, способны составить полезную базу для создания уникальных финансовых продуктов на российском рынке.

Ключевые слова: фондовый рынок; поведенческие финансы; гендерные различия; суммарный оборот; суммарные средства; количество клиентов.

THE AGGREGATE BEHAVIOR OF RETAIL INVESTORS IN THE RUSSIAN STOCK MARKET

YAKOV M. MIRKIN,

Doctor of Economics, Professor, The head of the Department of International

Capital Markets at the Institute of World Economy and International Relations (IMEMO)

at the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

SERGEY A. KHESTANOV,

Associate Professor of the Chair «Innovative Business» The International School of Business of the Financial University

under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

* Благодарим инвестиционный холдинг «Финам» за предоставленную базу данных, содержащую статистику поведения розничных инвесторов. Также выражаем особую благодарность генеральному директору ЗАО «Финам» Сергею Николаевичу Лукьянову и генеральному директору ЗАО «Моревиль» Владиславу Анатольевичу Пархомову. Обработка полученных данных стала основой статьи.

ANTON O. ANDRYUSHENKO,

Deputy Director of Research, investment company IC «EUROFINANSY», Moscow, Russia

E-mail: andryushchenko.anton@yandex.ru

ALINA D. VOLKOVA,

Senior Analyst, investment company IC «EUROFINANSY», Moscow, Russia

ABSTRACT

The actions of people, their hopes and expectations lie at the heart of the dynamics of financial markets. This fact is a strong rationale for the study of the behavioral characteristics of investors. The topicality of this research is ensured by the rarity of the resembling publications in Russian professional and scientific journals. This article attempts to determine “who is who” on the Russian stock market.

The main source of the information is the database provided by «Investment Holding FINAM» (data for period 2007 to July 2009). It reveals a proportion of the age groups of men and women in the total number of clients of the company based on the following parameters: total turnover, total funds, the number of customers.

It has been determined that the male involvement is several times higher than the female participation according to all three parameters. The women of age of 50-55 and men of age of 55-60 have been classified as a group of the most attractive clients for financial intermediaries as they make long-term investments with relatively large funds. Further research, including the additional characteristics of the clients and based on more detailed time intervals, will provide a useful basis for the creation of the unique financial products on the Russian stock market.

Keywords: stock market; behavioral finance; gender differences; total turnover, total funds, number of clients.

РОССИЙСКИЙ ФОНДОВЫЙ РЫНОК В РАЗРЕЗЕ «СИЛЬНЫЙ» / «СЛАБЫЙ» ПОЛ

Финансовый рынок — это прежде всего инвесторы, люди. Динамику рынка акций определяет модель их коллективного поведения. Кто он — розничный инвестор в России? Как ведет себя? Чем руководствуется? Чем отличается от инвесторов на развитых рынках — в англо-саксонской или континентальной модели? Ответы на эти вопросы — основа поведенческой модели российского инвестора. Подобная тема нечасто поднимается в профессиональных изданиях.

В данной статье анализируется российский рынок в период до украинских событий. Проведенный анализ создает базу для будущего роста рынка и позволит настраивать финансовые продукты и налоговые льготы на интересы инвесторов, делать все, чтобы усилить внутреннего инвестора. По состоянию на середину 2014 г. 70% *free-float* российских акций владели иностранцы¹ (по оценке авторов,

15–20% капитала биржевых эмитентов). Доля нерезидентов в торгах акциями на Московской бирже доходила до 45–47% (январь 2014 г.)².

Часть ответов на вопрос «кто есть кто» на рынке акций дает база данных инвестиционного холдинга «Финам». В ней представлена статистика операций нескольких тысяч розничных инвесторов в 2007 — июле 2009 гг. (по возрастам, полу, выборка на пять ключевых месячных дат)³. Данный временной интервал содержит как точки абсолютного максимума российского фондового рынка, так и период отвесного спада в кризис.

Среди инвесторов 75% — мужчины (*рис. 1*). Их доля устойчива, не меняется на временном отрезке, на нее не повлиял кризис осени 2008 г. За этим стоят традиционное распределение ролей, концентрация активов, большая склонность к риску (российские акции — одни из самых рискованных,

¹ Российский финансовый рынок и его инфраструктура: новые вызовы и новые возможности. М.: Презентация Московской биржи, 2014, 9 июля.

² Сообщение Московской биржи. АК@M Online News, 04.02.2014.

³ Данные на январь и июль 2007 г., январь и июль 2008 г., июль 2009 г. По возрасту выборка делится на группы по пять лет: 20–25, 25–30 и далее до 80–85 лет. База данных содержит информацию о долях мужчин и женщин по возрастным группам в суммарном обороте всех клиентов, в суммарных средствах и в общем количестве клиентов.

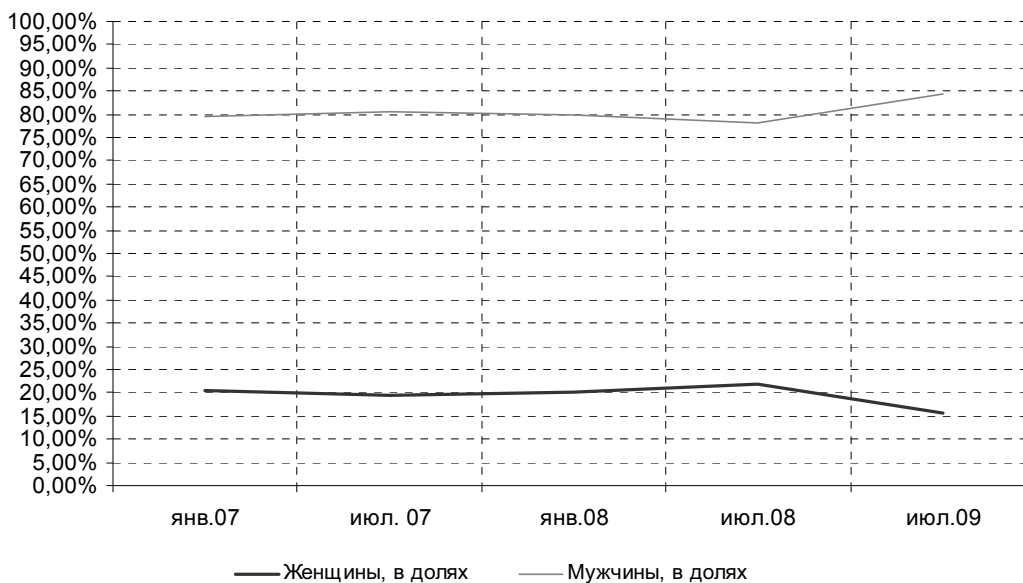


Рис. 1. Доли в общем количестве клиентов

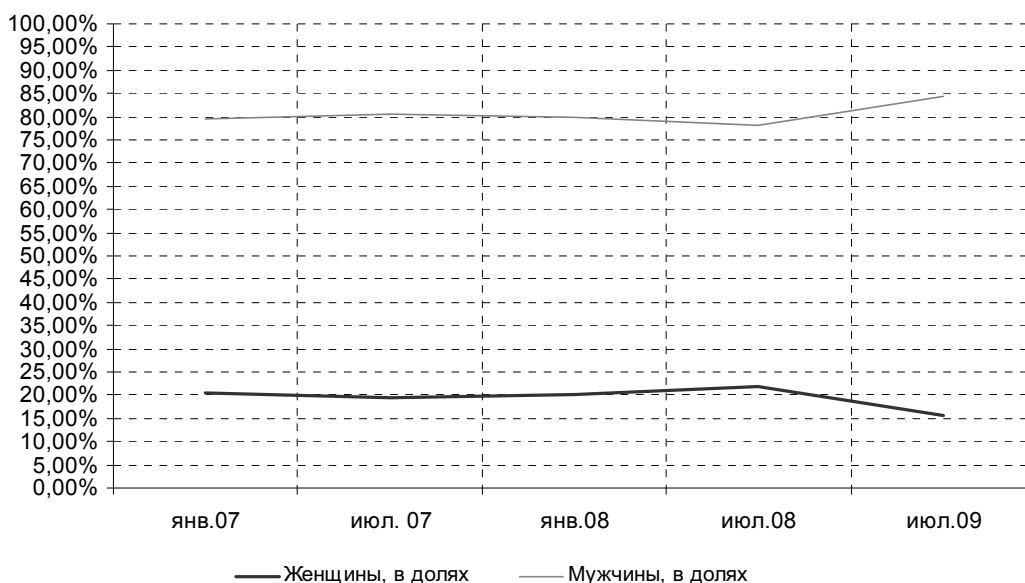


Рис. 2. Доли в суммарных средствах

волатильных в мире). В спокойные времена (2007 г.) в «арсенале» сильной половиной человечества — 80% вложенных средств (рис. 2). Мужчины и в жизни, и на рынке агрессивнее, чем «лучшая половина». В 2007 г. они создали 90% оборотов по акциям (рис. 3).

Четверть инвесторов — женщины. Они владеют 20–25% средств всех клиентов. В среднем на одного представителя любого пола приходится приблизительно одинаковое количество активов. В то же время «прекрасный пол» создает 10% оборота. Однако

в июле 2008 г. на женщин пришлось 22% от объема сделок на рынке.

Ряд академических исследований в области психологии ставит под сомнение наличие сильных гендерных различий в психике⁴. Ученые пришли к выводу, что различия в поведении мужчин и женщин обусловлены социумом, а не заложены природой. Споры по этому вопросу продолжаются в академической среде и по сей день.

⁴ Фундаментальным трудом в данной области служит работа «Психология половых различий», объединившая более 1400 исследований [1].

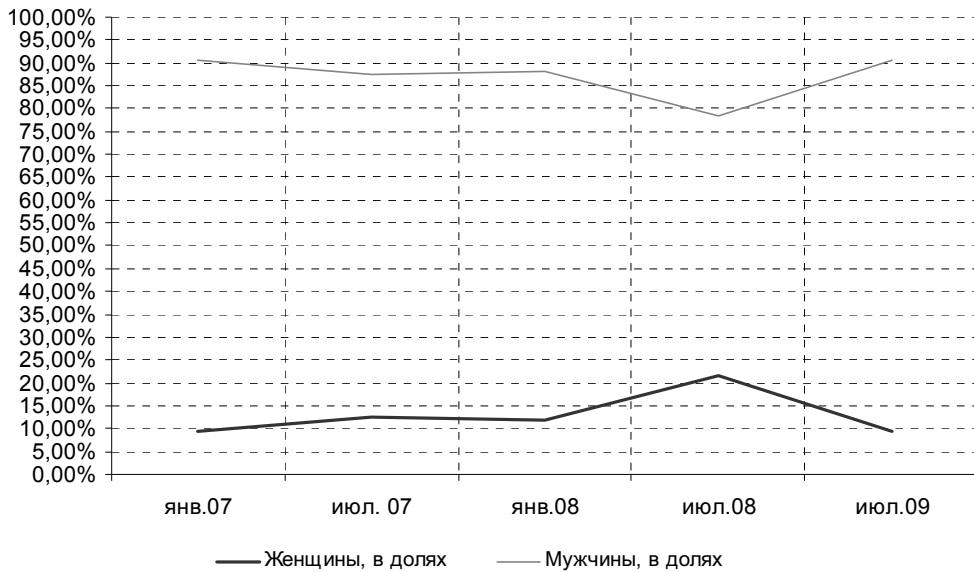


Рис. 3. Доли в суммарном обороте

Огромны различия в возрастном поведении инвесторов — мужчин и женщин. В группе «сильного пола» те, кому 25-35 лет, составляют 20–25% клиентов (рис. 4). Но на них приходится всего лишь 4-6% средств, вложенных в акции, и 4–10% оборотов по сделкам (рис. 5–6). Это те, кто приходят на рынок, пробуют по-быстрому что-то выиграть, спекулируют по-мелкому, теряют деньги и уходят с рынка навсегда. Попытка торговать на бирже как игра в казино — повезет или не повезет. После этого всплеска число инвесторов мужчин, по мере того как они становятся старше, снижается линейно.

В женской группе нет «случайных прохожих» (рис. 7). По возрастам их доля от общего числа инвесторов не меняется и колеблется в пределах 2,5–3,5% (пятилетние выборки от 25 до 60 лет). Инвесторы «прекрасного пола» избирательнее подходят к выбору своей занятости. Также, возможно, отсутствие ажиотажа в молодых группах и стабильная доля в более зрелом возрасте обусловлены эмоциональной устойчивостью.

Для женщин характерна стабильность в активности на рынке. На «пятилетки» в промежутке от 35 до 65 лет приходится по 1%

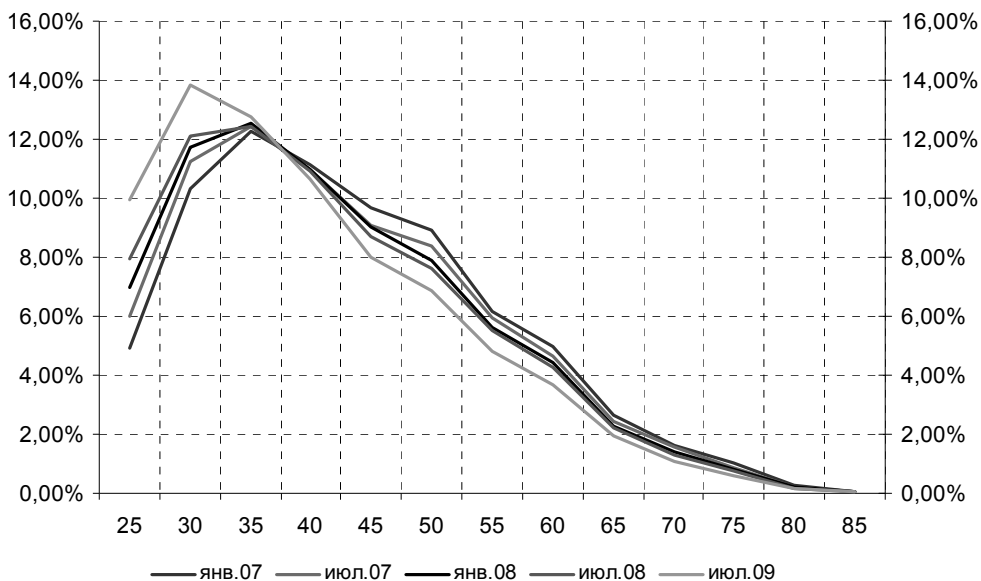


Рис. 4. Доли возрастных групп мужчин в общем количестве клиентов

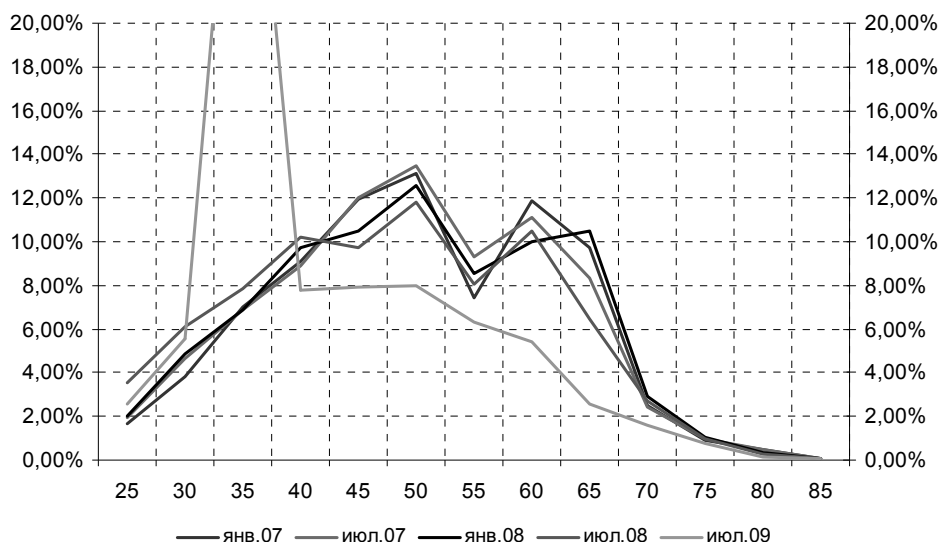


Рис. 5. Доли возрастных групп мужчин в суммарных средствах клиентов

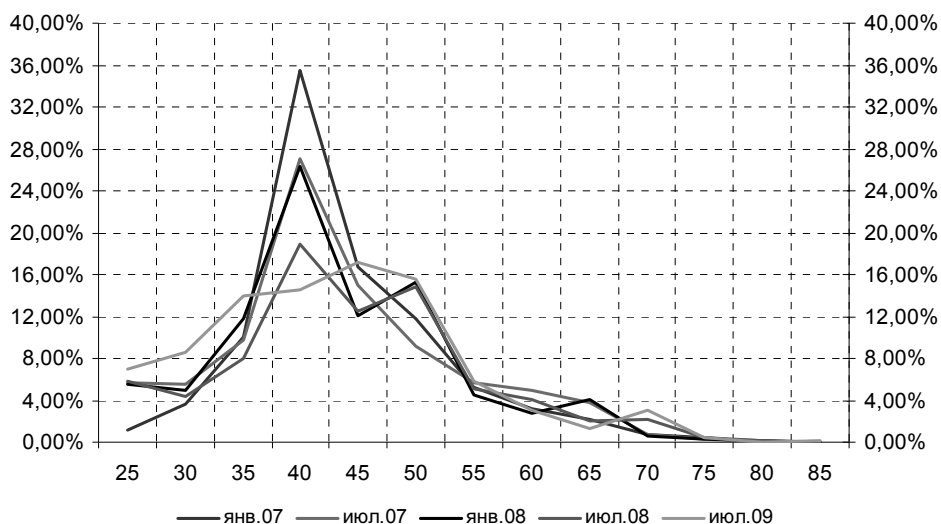


Рис. 6. Доли возрастных групп мужчин в суммарном обороте клиентов

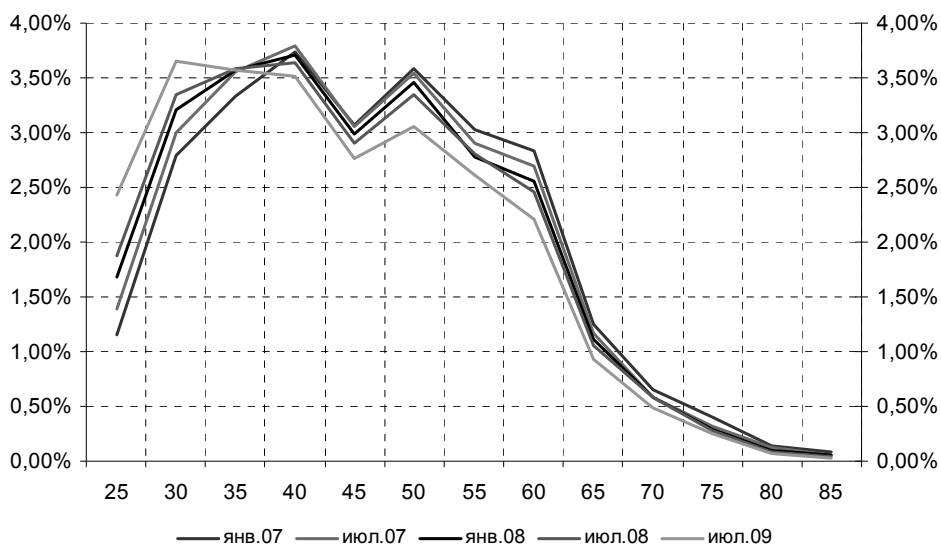


Рис. 7. Доли возрастных групп женщин в общем количестве клиентов

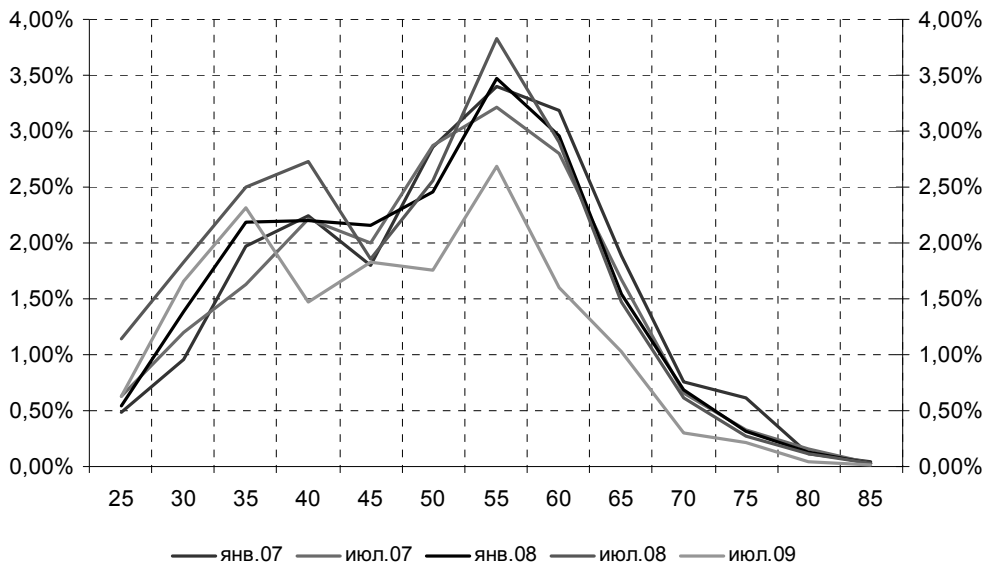


Рис. 8. Доли возрастных групп женщин в суммарных средствах клиентов

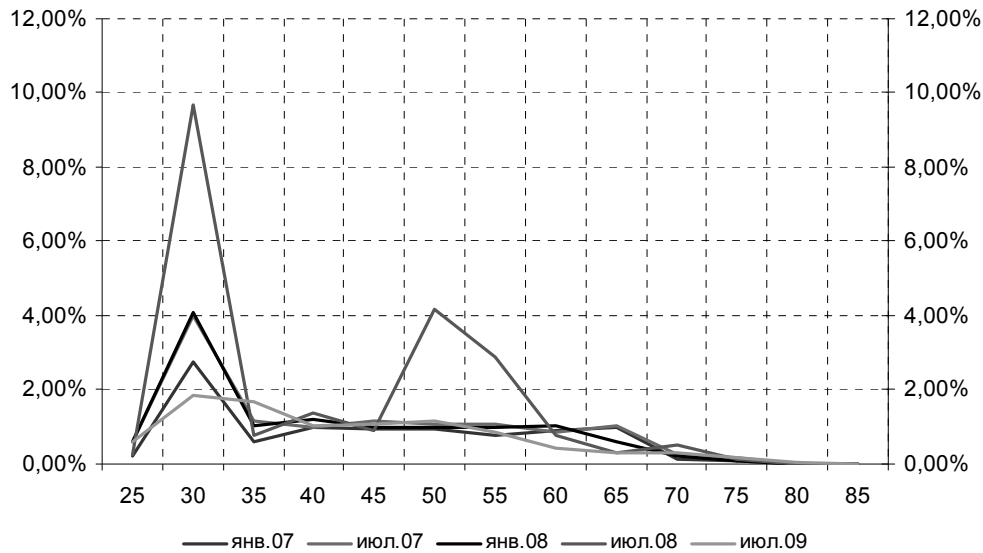


Рис. 9. Доли возрастных групп женщин в суммарном обороте клиентов

от суммарного оборота клиентов (рис. 8). В 30 лет — пик спекуляций.

Деньги на рынок «слабый пол» несет пропорционально своему возрасту. Те, кому 25 лет, имеют лишь 0,5% от всех средств клиентов. Солидные леди 55 лет занимают долю 3-3,5% (рис. 9). В возрастном поведении женщин превалирует рациональный подход.

У мужчин, судя по всему, пик азарта наступает в 40 лет. Эта возрастная выборка дает более 20% оборота на рынке. По одной из версий, такая ситуация обусловлена эффектом «кризиса среднего возраста». Затем показатель снижается, но это может быть

обусловлено и спадом количества игроков «сильного пола».

Мужчины от 40 до 65 лет имеют наибольшие объемы средств на рынке. В этом возрасте они уже смогли «сколотить» капитал и инвестируют на рынке «по-крупному», а также пробуют диверсифицировать источники своих средств, выбирая рынок в поисках пассивного дохода. В указанном периоде у мужчин на каждые пять лет приходится по 8-12% от всех денег клиентов.

У обоих полов можно выделить группы — «денежные мешки». Для них характерна высокая доля инвестированных средств

при относительно небольшой численности и низком обороте. Это женщины в 55 лет и мужчины в 60 лет. Такие клиенты предпочитают вкладывать солидные суммы на долгосрочной основе.

Российский финансовый рынок молод, ему всего два десятка лет, не насыщен. Его развитие пока что происходит за счет притока молодых инвесторов. Относительные показатели возрастной группы 20-30 лет изменились следующим образом: доля в общей численности клиентов выросла с 19 до 30%; объем средств — с 7 до 10%; доля в совокупном обороте — с 8 до 18%.

Игроки в возрасте 30-40 лет являются «постоянными» участниками рынка: нет новичков, но в то же время никто не сдается. Выборки 30-35- и 35-40-летних составляют 14-16% (за рассмотренный период доли были постоянны) от всех клиентов каждая.

Предположительно в 40-50 лет проявляется эффект «кризиса среднего возраста». Численность участников этого возраста сократилась с 25 до 21%, объем средств — с 30 до 20%. В то же время они стабильно создавали около 30% от совокупного оборота

На рассмотренном интервале доля старших возрастных групп (50 лет и старше) во всех показателях снижалась со временем. Причина здесь кроется в притоке инвесторов 20-30 лет.

Итоговая картина российского рынка акций в разрезе «сильный» / «слабый пол» сложилась следующая: количество клиентов — 3 к 1, активы — 4 к 1, оборот — 9 к 1. Очевидно,

что женщины в целом более консервативные игроки. Женщины в 50-55 лет и мужчины в 55-60 лет, имея самые высокие доли в общих активах клиентов в своих гендерных группах, показывают относительно низкий оборот. С учетом небольшой численности это делает их привлекательными клиентами. Для участников данной группы характерны большие вложения на долгий срок. Из сказанного делаем вывод: «молодой» российский фондовый рынок сегодня развивается за счет притока молодых инвесторов, тех, кто восприимчив ко всему новому, несмотря на риски.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Maccoby E.E., Carol N.J.* The Psychology of Sex Differences. Stanford, CA: Stanford University Press, 1974.
2. Российский финансовый рынок и его инфраструктура: новые вызовы и новые возможности. М.: Презентация Московской биржи. URL: <http://media.rspp.ru/document/1/0/9/098896a9dd0847bc9e0398e698b073db.pdf>.

REFERENCES

1. *Maccoby E.E., Carol N.J.* The Psychology of Sex Differences. Stanford, CA: Stanford University Press, 1974.
2. Russian financial market and its infrastructure; new calls and new opportunities. M.: Presentation of the Moscow exchange. URL: <http://media.rspp.ru/document/1/0/9/098896a9dd0847bc9e0398e698b073db.pdf>.

Из выступления Президента России В.В. Путина на саммите БРИКС 9 июля 2015 г.

«Россия придает первостепенное значение расширению взаимодействия БРИКС в гуманитарной сфере. На дальнейшее углубление дружеских связей между народами наших стран направлено Соглашение о сотрудничестве в сфере культуры, которое наши министры подпишут сегодня.

В год российского председательства свои первые встречи провели Гражданский, Парламентский, Молодежный форумы БРИКС. Идет процесс создания сетевого университета БРИКС, прорабатывается инициатива учреждения Совета регионов нашей организации.

Укреплению институциональных основ объединения послужит запуск работы виртуального секретариата. Этот современный интернет-портал позволит еще больше упростить взаимодействие между нашими странами, а общественности — получить доступ к актуальной информации о деятельности БРИКС».

Источник: <http://kremlin.ru/events/president/news/49733>



УДК 330.10

ОЦЕНКА И ПЕРСПЕКТИВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ ГОСУДАРСТВ – ЧЛЕНОВ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

ФЕДОСОВА РАИСА НИКОЛАЕВНА,

доктор экономических наук,

профессор кафедры стратегического и антикризисного менеджмента,

Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: fed3670@yandex.ru

ИЛЬИНА МАРИЯ ЮРЬЕВНА,

кандидат экономических наук, младший научный сотрудник

Центра постсоветских исследований, Институт экономики РАН, Москва, Россия

E-mail: maria_ilyina@hotmail.com

АННОТАЦИЯ

На протяжении всего периода независимости отраслевая структура валовой добавленной стоимости (далее – ВДС) стран СНГ все больше деградировала: сокращалась доля промышленного производства и росла доля сферы услуг. Промышленный потенциал постсоветских государств был довольно быстро выработан ввиду декапитализации унаследованных производственных мощностей и низкого качества производимой на их основе продукции, которая в условиях глобализации все меньше выдерживала конкуренцию с импортными товарами. Для достижения поставленных перед Евразийским экономическим союзом (далее – ЕАЭС) целей по строительству новой экономики на постсоветском пространстве необходима новая промышленная политика, сформированная на основе инновационного потенциала.

В статье исследуется отраслевая структура валовой добавленной стоимости государств – членов ЕАЭС, рассматриваются проблемы реализации инновационной политики сторон ЕАЭС, а также предлагаются меры по наращиванию потенциала взаимовыгодного инновационного сотрудничества в условиях складывающейся новой конфигурации в регионе.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз; евразийская интеграция; инновации; инновационное сотрудничество; промышленная политика; СНГ.

EVALUATION AND PROSPECTS OF COOPERATION BETWEEN THE COUNTRIES OF THE EURASIAN ECONOMIC UNION IN THE INNOVATION SECTOR

RAISA N. FEDOSOVA,

Doctor of Economics,

Professor of the Strategic and Crisis Management Chair,

Financial University, Moscow, Russia

E-mail: fed3670@yandex.ru

MARIA Yu. ILYINA,

PhD (Economics), Junior Researcher,

The Center for Post-Soviet Studies,

The Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia

E-mail: maria_ilyina@hotmail.com

ABSTRACT

For the whole period of independence, the sectoral structure of the gross value added (hereinafter GVA) in the CIS countries has been increasingly deteriorating, with the industrial production share declining and the services share growing. The industrial potential of post-Soviet states was exhausted fairly quickly due to the decapitalization of the inherited production capacities and the poor quality of products which in the context of globalization gradually lost the competition with imported goods. To reach the Eurasian Economic Union (hereinafter EEU) goals of building a new economy over the post-Soviet area, a new industrial policy is required, formed on the innovation potential basis.

The article examines the sectoral GVA structure of the EEU members, considers problems of the innovation policy implemented by EEU countries and proposes measures to increase the potential of the mutually beneficial cooperation, given the new configuration emerging in the region.

Keywords: Eurasian Economic Union; Eurasian integration; innovations; innovative cooperation; industrial policy; CIS.

После приобретения в 1990-е гг. независимости потенциал у большинства стран новых независимых государств был довольно быстро выработан ввиду декапитализации унаследованных производственных мощностей и низкого качества производимой на их основе продукции, которая

в условиях глобализации все меньше выдерживала конкуренцию с импортными товарами (рис. 1).

В этой связи на фоне спада 1990-х гг. произошли кардинальные изменения в отраслевой структуре валовой добавленной стоимости (ВДС) стран. Они выразились в

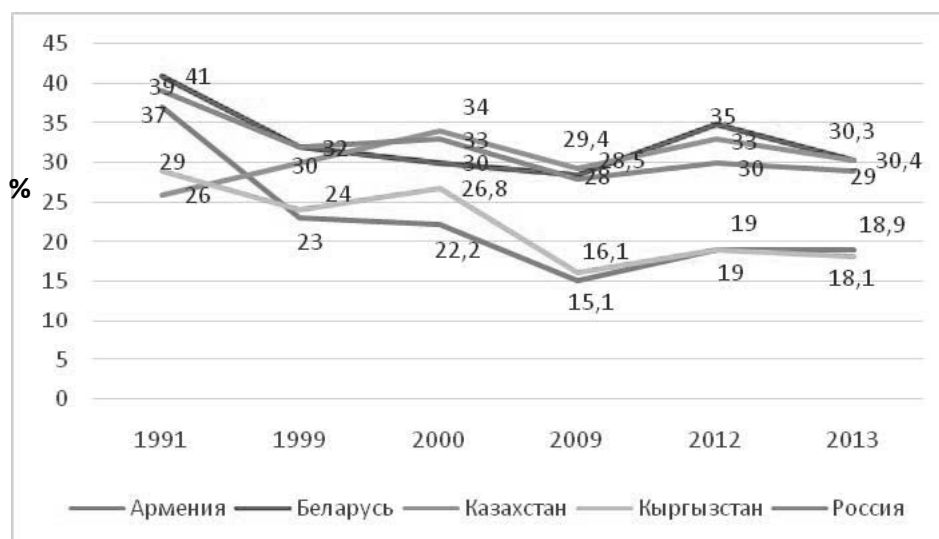


Рис. 1. Доля промышленного производства в ВВП государств – членов ЕАЭС, 1991–2013 гг., %

Источник: составлено автором по данным статистического ежегодника Международного статистического комитета СНГ «10 лет СНГ» (1991–2000), Справочника Евразийского экономического сообщества 2010 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.evrazes.com/i/data/item7264-2.pdf>, а также официального сайта Межгосударственного статистического комитета СНГ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.cisstat.org>.

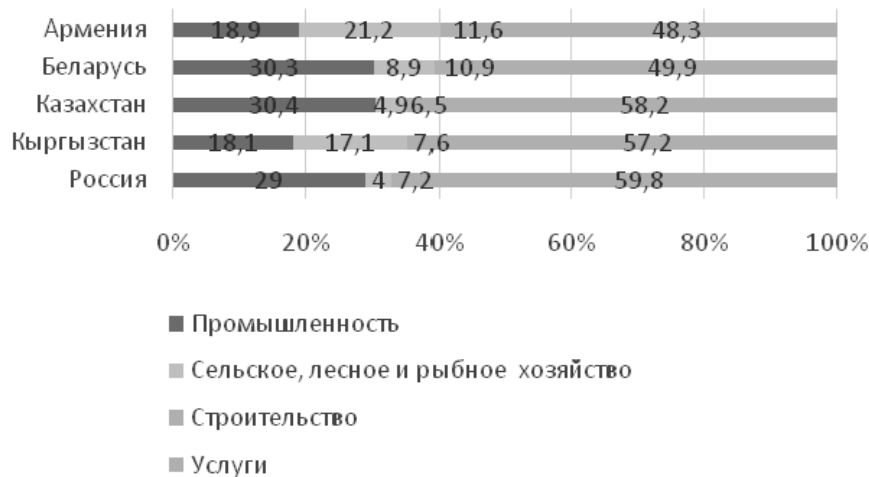


Рис. 2. Отраслевая структура валовой добавленной стоимости государств – членов ЕАЭС, 2013 г., %

сокращения доли промышленности во всех странах (рис. 2).

Ввиду отсутствия необходимых условий экономического развития (финансовых ресурсов, четко выработанной государственной стратегии, новых технологий и эффективных институтов развития) новые государства с момента обретения независимости и последующей интеграции в единую мировую хозяйственную систему стали двигаться по разным траекториям своего развития. Экономика стран СНГ в основном формировались под влиянием конъюнктуры мирового рынка. Структурные изменения в экономике до сих пор происходили под влиянием мирового спроса и предложения на энергоресурсы, которые не стимулировали диверсификацию производства на основе новых высокотехнологичных производств¹.

В 2015 г. по решению стран — участниц ЕАЭС Белоруссия приступила к председательству в «четверке» (Армения, Белоруссия, Казахстан и Россия).

В этой связи в контексте новой системы координат (реализация сторонами ЕАЭС единой макроэкономической политики) необходимо выработать согласованную промышленную политику с использованием механизмов наращивания потенциала, одним из основных источников

которого является сотрудничество в сфере инноваций и высоких технологий [нанотехнологии, биоинженерия, фармацевтика и медицина, точечное приборостроение, информационные технологии, автомобилестроение, станкостроение (производство средств производства)].

Во многих постсоветских странах зреет понимание того, что остановить процессы примитивизации и деиндустриализации национальных экономик возможно лишь совместными действиями путем модернизации экономики ее участников². И совершенно очевидно, что только Россия может стать инициатором ее разработки, выдвигая тезис о необходимости перехода к инновационной экономике как цели развития общего интеграционного пространства³ с учетом имеющегося инновационного задела и потенциала, намного превосходящего потенциал стран ЕАЭС.

Кроме того, необходимость сотрудничества в инновационной сфере продиктована третьим этапом становления и развития евразийского региона как интеграционного пространства. История становления и развития государств постсоветского региона достаточно четко подразделяется на три этапа: трансформационный (1991-1999 гг.),

¹ Вардомский Л.Б. Вопросы евразийской интеграции // Внешне-экономические связи постсоветских стран в контексте евразийской интеграции: Сборник / отв. ред. Л.Б. Вардомский, А.Г. Пылин. М.: ИЭ РАН, 2014. С. 218.

² Глазьев С.Ю. Формирование Евразийского экономического союза: риски и шансы // Ежегодный доклад интеграционного клуба при Председателе СФ ФС РФ за 2014 г.

³ Гринберг Р.С. Формирование Евразийского экономического союза: риски и шансы // Ежегодный доклад интеграционного клуба при Председателе СФ ФС РФ за 2014 г.

восстановительный (2000-2008 гг.) и модернизационный (начиная с 2009 г.)⁴.

Опираясь на вышеизложенное, считаем целесообразными следующие меры.

➤ **Принять на межнациональном уровне закон об инновационной (венчурной) деятельности, который позволит выстроить и задекларировать приоритеты поддержки инновационного сектора экономики, закрепить понятийный аппарат инновационной (венчурной) деятельности, определить контуры деятельности исходя из стратегии инновационного развития.**

В настоящее время в России нет специального законодательства, регулирующего как вопросы инновационной инвестиционной деятельности, так и инновационной инфраструктуры. Пока вся инновационная деятельность России регулируется Федеральными законами № 127-ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике», № 244-ФЗ «Об инновационном центре “Сколково”», № 139-ФЗ «О Российской корпорации нанотехнологий», № 360-ФЗ «О внесении изменения в статью 8 ФЗ “О статусе наукограда Российской Федерации”», № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйствующих обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности».

Инновационная деятельность Республик Беларусь и Казахстан регулируется Законом Республики Беларусь от 10.07.2012 № 425-З «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» и Законом Республики Казахстан от 03.07.2002 № 333-2 «Об инновационной деятельности» соответственно.

В России стратегический курс на инновационное развитие обозначен в ряде официальных документов последних лет, в частности в Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года,

утвержденной в декабре 2011 г., целью которой является переход к 2020 г. экономики России на инновационный путь. Однако в разделе Стратегии, посвященном международным аспектам инновационного развития, практически ничего не говорится о сотрудничестве со странами СНГ в целом и ЕАЭС, в частности. Более того, во вступительной части Стратегии утверждается, что реальными конкурентами России становятся не только страны — лидеры в сфере инноваций, но и многие государства — участники СНГ⁵.

В Республике Беларусь объем промышленного производства к 2015 г. возрастет в 1,54-1,60 раза по сравнению с 2010 г., предусматривается увеличить финансовые затраты на научную, научно-техническую и инновационную деятельность не менее чем до 2,0% от ВВП, довести долю инновационной продукции в объеме отгруженной продукции промышленности до 20%, а также обеспечить рост экспорта высокотехнологичных товаров и услуг в 2,5-3 раза. В Республике Казахстан расходы на науку к 2015 г. будут выведены на уровень 1%, а к 2020 г. — 1,5% от ВВП, что способствует существенному сближению с показателями разных стран мира. Доля инновационной активности возрастет с 4,3% в 2010 г. до 10% в 2015 г. и до 20% к 2020 г.⁶

Однако в основных документах России, определяющих ориентиры инновационного развития, государства — члены ЕАЭС (прежде всего Республики Беларусь, Казахстан, имеющие значительный инновационный потенциал), взаимодействие с которыми в рамках Союза призвано внести весомый вклад в углубление евразийской интеграции на основе инновационного фактора, переводятся в разряд конкурентов. В то же время большие надежды возлагаются на страны ЕС. Трансферт европейских технологий и развитие технологических альянсов между российскими и европейскими компаниями, освоение европейских рынков будут служить мощным стимулом повышения

⁴ Кротов М.И. Актуальные проблемы становления инновационной экономики в СНГ // Экономика и управление. 2010. № 12 (62). [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mkrotov.ru/articals/actualnieproblemieconomiki.pdf>.

⁵ Шурубович А.В. Влияние постсоветской интеграции на модернизацию российской экономики // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2014. № 2. С. 43-55.

⁶ Внешнеэкономическое измерение новой индустриализации России / под ред. д. э. н. Е. Б. Ленчук. СПб.: Алетейя, 2015. 286 с.

конкурентоспособности национальных производителей. Таким образом, в качестве главных геополитических партнеров и союзников России рассматриваются страны СНГ (прежде всего государства — члены ЕАЭС), тогда как главными партнерами при проведении инновационной политики видятся западные страны, являющиеся для России геополитическими соперниками⁷.

➤ **Создать Межгосударственный Евразийский инновационный (венчурный) фонд (евразийский институт развития) по принципу «фонд фондов» с государственным капиталом сторон, имеющий региональные фонды при научно-образовательных/исследовательских учреждениях с долевым участием национального частного капитала.**

Создаваемые евразийские институты развития в кооперации с научно-образовательными/исследовательскими учреждениями увеличат успешную коммерциализацию разработок, позволят студентам отказаться от поисков временной работы и сосредоточиться только на бизнес-разработках. При создании региональных инновационных (венчурных) фондов мы рекомендуем предъявить следующие требования к их работе: а) наличие западных управляющих компаний с опытом и репутацией в области инновационного инвестирования; в свою очередь, партнерами/инвесторами региональных фондов в своем подавляющем большинстве должен быть национальный капитал; б) наличие системы оценки ключевых показателей эффективности их деятельности (*KPI*).

➤ **Ввиду существующего слабого взаимодействия и координации профессиональных субъектов инновационной деятельности в государствах — членах ЕАЭС необходимо создать единую систему евразийской инновационной инфраструктуры.**

Для устранения противоречий при анализе национальных программ промышленного развития, связанных с рассмотрением преимуществ ЕАЭС лишь с позиций дополнительных экспортных возможностей своих

национальных производителей, в мае 2013 г. подписано решение Высшего Евразийского экономического совета на уровне глав правительств «Об основных направлениях координации национальных промышленных политик Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации»⁸. Департамент промышленной политики Евразийской экономической комиссии (ЕЭК) предложил создать более эффективный инструмент на базе отдельных межгосударственных проектов — Евразийские технологические платформы (ЕТП). 3 марта 2015 г. в повестку дня 7-го заседания Коллегии Евразийской экономической комиссии вошел проект распоряжения Совета Евразийской экономической комиссии «О проекте распоряжения Евразийского межправительственного совета “О формировании евразийских технологических платформ”»⁹.

В мировой практике разработан ряд концептуальных положений и идей форм взаимодействия участников инновационного процесса. К ним можно отнести:

- технологические платформы;
- инновационные центры;
- инновационные кластеры;
- «инновационный лифт».

Для определения перспектив дальнейшего использования и развития организационных форм взаимодействия субъектов инновационного процесса рассмотрим их преимущества и недостатки (см. *таблицу*).

Характеристика концепций, представленных в *таблице*, свидетельствует о том, что «инновационный лифт» выступает перспективной формой взаимодействия как с точки зрения своей структуры, которая предполагает схему развития «снизу вверх», работающую по принципу «замещения капитала», так и направленности, которая выражается в преемственности работы субъектов инновационной

⁷ Шурубович А. В. Влияние постсоветской интеграции на модернизацию российской экономики // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2014. № 2. С. 43-55.

⁸ Решение № 4 Совета Евразийской экономической комиссии от 30 января 2013 г. «Об основных направлениях координации национальных промышленных политик Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/902398457>

⁹ Распоряжение № 14 Коллегии Евразийской экономической комиссии «О проекте распоряжения Евразийского межправительственного совета “О формировании евразийских технологических платформ”» от 3 марта 2015 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/420257115>.

деятельности и минимизации дублирования, а также достижении прочих положительных эффектов. К тому же она не является конъюнктурной в том плане, что не зависит от пристрастий субъектов инновационной деятельности. В то время как другие концепции строятся по схеме «сверху вниз» по принципу согласования интересов, перспективы развития которых пока не очень понятны. В этой связи можно предполагать, что «инновационный лифт» способен стать одним из эффективных механизмов координации деятельности участников евразийского рынка инновационного капитала, в связи с этим вопросу его функционирования следует уделить особое внимание¹⁰.

¹⁰ Ильина М.Ю. Формирование и использование венчурного капитала субъектами инновационной деятельности: дис.... канд. экон. наук по спец. 08.00.0. М., 2013.

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

Инновационная культура — исходная предпосылка качественных изменений в жизнедеятельности людей и методологическая основа прогресса. Отсюда следует, что инновационный тип экономического развития требует создания такой системы производства, центром которой является человек, а основными измерителями служат социальные индикаторы, отслеживающие меру воспроизводства человеческого потенциала.

Инновационная культура во многом обусловлена историей страны, в которой формировалась система ее норм и ценностей. Это производная исторических событий и их влияний, климата, географического положения, религии, типа языка, инстинкта выживания и других факторов, что в совокупности

Характеристика форм взаимодействия субъектов инновационной деятельности*

Организационные формы взаимодействия	Преимущества	Недостатки	Условия применения
Технологические платформы	<ul style="list-style-type: none"> – Интеграция науки и образования в бизнес-среду; – площадка для объединения интересов и инновационных усилий пяти сторон: государство, наука, бизнес, образование, финансы 	<ul style="list-style-type: none"> – Является конъюнктурной, т. е. зависит от пристрастий субъектов; – ручное согласование интересов; – сильная зарегулированность 	Инновационная инфраструктура
Инновационные центры	<ul style="list-style-type: none"> – Усиление влияния бизнеса и общества на определение и реализацию важнейших направлений обеспечения НТР; – расширение научно-технической кооперации 	<ul style="list-style-type: none"> – Слабая интеграция в национальную инновационную систему; – слабая связь с более широкими программами развития 	Инновационная инфраструктура
Инновационные кластеры	<ul style="list-style-type: none"> – Значительное упрощение доступа к венчурному капиталу; – повышение эффективности координации; – доступ к различным ресурсам 	<ul style="list-style-type: none"> – Игнорирование среды за пределами кластера; – снижение гибкости предприятий по причине замкнутости 	Инновационная и социальная инфраструктура
«Инновационный лифт»	<ul style="list-style-type: none"> – Преимущество работы субъектов; – минимизация дублирования; – снижение транзакционных издержек 	<ul style="list-style-type: none"> – Сильная зависимость результатов работы всего механизма от эффективности деятельности каждого из его элементов 	Инновационная инфраструктура

* Ильина М.Ю. Формирование и использование венчурного капитала субъектами инновационной деятельности: дис. ... канд. экон. наук по спец. 08.00.05. М., 2013.

представляет собой этический код, ментальность, нравы, национальные особенности.

Говоря о российской самобытности, важно иметь в виду, что наше общественное сознание недостаточно подготовлено к восприятию самого процесса инноваций, не ориентировано на развитие. Имеет место несоответствие культурной традиции российского общества инновационному пути развития, направленному на преодоление негативных сторон сложившегося уклада жизни. Для этого не созданы условия.

Первым шагом на этом пути является обучение инновационной культуре на всех уровнях образовательного процесса, использование специальных методик. Необходима готовность общества воспринимать, поддерживать и развивать новшества, тем более что в настоящее время имеются методики и механизмы, позволяющие формировать инновационную культуру личности, коллектива и структурно управлять этим процессом.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Гринберг Р. С.* Формирование Евразийского экономического союза: риски и шансы // Ежегодный доклад интеграционного клуба при Председателе СФ ФС РФ за 2014 г.
2. *Кузнецов Ю. В.* Теория организации: учеб. пособие. М.: Юрайт, 2012. 365 с.
3. *Новицкий Н. А.* Инновационная экономика России: Теоретико-методологические основы и стратегические приоритеты. М.: Книжный дом ЛИБРОКОМ, 2009. 328 с.
4. *Федосова Р. Н., Хейфиз, Б. И.* Группировка отечественных оборонных предприятий на основе кластерного анализа // Микроэкономика. 2010. № 4. С. 13–17.
5. Решение № 4 Совета Евразийской экономической комиссии от 30 января 2013 г. «Об основных направлениях координации национальных промышленных политик Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/document/902398457>.
6. Отчет ЕАБР по исследованию «Сравнительный анализ программ модернизации и развития экономик государств ЕЭП и разработка предложений по формированию Единой торговой политики». СПб., 2012. С. 240.
7. Доклад «Взгляд на образование 2013». Организация экономического сотрудничества и развития [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2013/07/05>.

REFERENCES

1. *Greenberg R.S.* Formation of the Euroasian economic union: risks and chances // the Annual report of integration club at the Chairman of the Federation Council of Federal Assembly of the Russian Federation for 2014.
2. *Kuznetsov Yu.V.* Theory of the organization: manual. M.: Urait, 2012. 365 p.
3. *Novitsky N.A.* Innovative economy of Russia: Teoretiko-metodologicheskyy bases and strategic priorities. M.: Book house of LIBROKOM, 2009. 328 p.
4. *Fedosova R.N., Heyfits B.I.* Gruppировка of the domestic defensive enterprises on the basis of the cluster analysis // Microeconomics. 2010. No. 4. P. 13–17.
5. The decision No. 4 of Council of the Euroasian economic commission of January 30, 2013. «About the main directions of coordination national industrial the politician of Republic of Belarus, the Republic of Kazakhstan and the Russian Federation» [An electronic resource]. Access mode: <http://docs.cntd.ru/document/902398457>.
6. Report of EABR on the research «Comparative Analysis of Programs of Modernization and Development of Economies of the States of EEP and Development of Offers on Formation of the Uniform Trade Policy». SPb. 2012. P. 240.
7. Report View of education 2013. Organization for Economic Cooperation and Development [An electronic resource]. Access mode: <http://gtmarket.ru/news/2013/07/05>.

УДК 342.951

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ ТАЙНЫ В СТРАНАХ СНГ*

ФАТЬЯНОВ АЛЕКСЕЙ АЛЕКСАНДРОВИЧ,

доктор юридических наук, профессор, директор Института проблем эффективного государства и гражданского общества, Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: AFatyanov@fa.ru

САРАНЧУК ЮРИЙ МИХАЙЛОВИЧ,

кандидат юридических наук, ведущий научный сотрудник Центра правовых основ развития государственного управления и гражданского общества Института проблем эффективного государства и гражданского общества, Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: YUMSaranchuk@fa.ru

АННОТАЦИЯ

Банковская тайна является важным элементом устойчивости финансовой системы, она активно участвует в решении таких значимых для устойчивости финансовой (денежной) системы задач, как снижение наличной денежной массы; активизация включения денежных ресурсов граждан и юридических лиц в экономический оборот путем передачи их в распоряжение кредитным организациям; укрепление доверия к банковской и финансовой системе государства в целом. Банковская тайна решает и задачу защиты от преступных посягательств, препятствуя получению криминальной средой информации о финансовом положении отдельных физических и юридических лиц, что в современном мире является также важной социальной и государственной задачей.

Банковская тайна как правовая система ограничения в доступе к информации относится к институтам профессиональных тайн, т. е. защита определенной категории информации является профессиональной обязанностью служащих кредитной организации, вытекающей из законодательства.

Государства – участники СНГ уделяют данной проблеме существенное внимание, либо приняв отдельные законодательные акты, либо включив в состав законов о банках и банковской деятельности отдельные главы.

В работе было проведено сравнительно-правовое исследование современного состояния правового регулирования в сфере банковской тайны на примере опыта государств – участников СНГ.

Использование в работе сравнительно-правового анализа направлено на уяснение вектора, по которому идет развитие законодательства в государствах – участниках СНГ в сфере защиты банковской тайны, а также изучение возможности использования выявленных прогрессивных тенденций в российском законодательстве.

Ключевые слова: банковская тайна; коммерческая тайна; конфиденциальная информация; система ограничения в доступе к информации; признак первичности и вторичности тайны; государства – участники СНГ.

THE MODERN STATE OF LEGAL REGULATION OF BANK SECRECY IN THE CIS COUNTRIES

ALEKSEY A. FATYANOV,

Doctor of Law, Professor, Director of Institute of problems of effective state and civil society

E-mail: AFatyanov@fa.ru

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

YURIY M. SARANCHOUK,

Candidate of Law leading researcher the Center for the legal foundations of public administration and the civil society the Institute of Problems effective state and civil society

E-mail: YUMSaranchuk@fa.ru

ABSTRACT

Bank secrecy is an important element in the stability of the financial system, it actively participates in solving such important for the stability of the financial (monetary) system tasks as the reduction of cash in their economies; enhance incorporation of monetary resources of citizens and legal entities in the economic cycle by transferring them at the disposal of credit institutions; the strengthening of confidence in the banking system and the financial system of the state in general. Bank secrecy solves the problem of protection from criminal attacks, preventing from obtaining a criminal environment information about the financial situation of private individuals and legal entities that in the modern world is also an important social and political task. Banking the mystery of how the legal system restrictions in the access to information refers to the institutions of trade secrets, that is, protection of a certain category of information is a professional responsibility of employees of the credit institution arising from the legislation. The participating States of the CIS are devoting this issue of significant importance, or taking certain legislative acts, or by incorporating into the composition laws on banks and banking activities in a separate Chapter. The work was carried out a comparative legal study of the current state of the legal regulation in the sphere of banking secrecy on the experience of the States-participants CIS. Using the work of comparative legal analysis aimed at clarifying the vector along which the development of legislation in States – participants of the CIS in the sphere of protection of banking secrecy and the possibility of using of the progressive tendencies in the Russian legislation.

Keywords: banking secrecy; trade secrets; confidential information; a system for limiting access to information; the basis of primary and secondary secrets; the participating States of the CIS.

Правовые системы ограничения в доступе к информации подразделяются на первичные и вторичные. Данный критерий зиждется на том, что при ограничении в доступе к информации в одних случаях речь идет о сведениях, которые лицо образует самостоятельно и имеет правовую возможность их защищать, т. е. реализует по отношению к этим сведениям целый комплекс субъективных прав, а в других — о правовой возможности, но чаще об обязанности защиты сведений, первичным обладателем которых лицо не является. Это положение было обосновано А. А. Фатьяновым в работе [1, с. 48].

Признак первичности и вторичности тайны имеет не только сугубо теоретическое значение — он влияет на объем правового регулирования соответствующих отношений, в одних случаях требуя включения в структуру института группы норм, определяющих признаки или объем информации, на которую легально распространяется ограничение, а

также перечня сведений, которые не могут подпадать по данному виду ограничений, в других случаях такая необходимость отсутствует.

Любую из правовых систем ограничения в доступе к информации нельзя полагать институтом какой-либо одной отрасли права — это всегда межотраслевое правовое образование хотя бы потому, что санкции за противоправный оборот охраняемой информации регулируются иной отраслью права.

Классическим образцом первичной системы в доступе к информации является государственная тайна. Государство в лице своих уполномоченных органов монополично ограничивает доступ к определенным категориям сведений, в сущности, самостоятельно определяя их перечень и объем. Это и есть первичная система ограничения в доступе к информации, когда имеется первичный обладатель (о собственности на информацию, исходя из ее нематериальной природы, говорить было бы некорректным) и определяемый им перечень сведений.

По такой же схеме построен и институт коммерческой тайны — есть управомоченное лицо, определены предметная область ограничений и предметная область исключений из этих ограничений, а во всем остальном первичный обладатель свободен.

Банковская тайна — несколько иное образование, в котором управомоченные субъекты в виде кредитных организаций в рамках данного правового института не являются первичными обладателями относимой к банковской тайне информации, она приходит к ним извне от физических и юридических лиц, вступающих с ними в договорные отношения. Институт банковской тайны как вторичная система среди иных правовых систем ограничения в доступе к информации опирается на две первичные системы — личную тайну и коммерческую тайну. Иными словами, делегированная из этих систем информация и определяет в конечном итоге содержание объекта банковской тайны.

Банковская тайна является важным элементом устойчивости финансовой системы, она активно участвует в решении таких значимых для устойчивости финансовой (денежной) системы задач, как снижение наличной денежной массы; активизация включения денежных ресурсов граждан и юридических лиц в экономический оборот путем передачи их в распоряжение кредитным организациям; укрепление доверия к банковской и финансовой системе государства в целом.

Приватность отношений между банком и его клиентами приводит среди прочих условий к тому, что граждане открывают счета и депозиты, внося наличные деньги, тем самым осуществляя их переход из состояния наличных в состояние безналичных (т. е. денежных обязательств). Это становится возможным и приобретает массовый характер только в том случае, если граждане уверены в том, что информация об открытых ими счетах и операциях по ним не станет произвольно достоянием третьих лиц.

Юридические лица, в особенности коммерческие, помимо общей приватности, ожидают от банковской тайны и другого — сохранности их коммерческой информации, в

частности о том, кому, когда, сколько и по какому основанию перечислено денег, от кого и в каком объеме поступили денежные средства и многое иное.

Банковская тайна решает и задачу защиты от преступных посягательств, препятствуя получению криминальной средой информации о финансовом положении отдельных физических и юридических лиц, что в современном мире является также важной социальной и государственной задачей.

Государства — участники СНГ придают данной проблеме существенное значение, либо приняв отдельные законодательные акты, либо включив в состав законов о банках и банковской деятельности отдельные главы. Так, в 1999 г. был принят модельный закон «О банковской тайне»¹, который российским законодателем воспринят не был.

Обратимся к анализу предметной области правового регулирования для банковской тайны в законодательстве государств — участников СНГ.

Закон Азербайджанской Республики от 16 января 2004 г. № 590-III «О банках»² содержит следующую норму (ст. 41): «В соответствии с Гражданским кодексом Азербайджанской Республики банк обеспечивает тайну банковского счета, операций и остатков по счетам, а также сведений о клиентах, в том числе сведений об именах клиентов, адресах, руководителях. Банк обеспечивает тайну и сведений о наличии имущества клиентов в хранилище банка, сведений о владельцах такого имущества, характере и стоимости».

При анализе данного положения следует обратить внимание на ряд важных моментов, которые могли бы быть полезными для совершенствования соответствующих норм российского законодательства. Во-первых, из контекста данной статьи следует, что нормы Гражданского кодекса Азербайджана³,

¹ Модельный закон о банковской тайне: принят в г. Санкт-Петербурге 16.10.1999 Постановлением 14-7 на 14-м пленарном заседании Межпарламентской Ассамблеи государств — участников СНГ // СПС КонсультантПлюс.

² О банках: Закон Азербайджанской Республики от 16 января 2004 г. № 590-III // База правовой информации «СоюзПравоИнформ».

³ Гражданский кодекс Азербайджанской Республики от 28 декабря 1999 г. // База правовой информации «СоюзПравоИнформ».

регулирующие отношения в сфере банковской тайны, имеют приоритет над нормами Закона Азербайджанской Республики от 16 января 2004 г. № 590-III «О банках», что делает последние вторичными по юридической силе, чего не скажешь о соотношении Гражданского кодекса (ГК) РФ⁴ и Федерального закона РФ от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности»⁵.

Хотя в п. 2 ст. 3 ГК РФ содержится положение о том, что «нормы гражданского права, содержащиеся в других законах, должны соответствовать настоящему Кодексу»⁶, однако применительно к банковской тайне это остается всего лишь пожеланием. С момента вступления в действие части второй ГК РФ Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» претерпел не менее двух десятков изменений, однако несовпадение предметной области банковской тайны в обоих актах осталось без внимания.

В соответствии с законом Республики Армения от 14 октября 1996 г. №ЗР-80 «О банковской тайне»⁷ ею считаются «сведения о счетах клиента, которые стали известны данному банку в связи с обслуживанием клиента, сведения об операциях, осуществляемых по поручению клиента или в его пользу, а также коммерческая тайна клиента, сведения о любой программе его деятельности или разработке, изобретении, производственном образце и любая другая информация о нем, которую клиент намерен хранить в тайне, и банк осведомлен или мог быть осведомлен о его намерении».

Анализ данной группы норм показывает, что армянский законодатель, помимо очерченной российским законодателем предметной области банковской тайны, распространяет действие данного института на коммерческую тайну клиентов, а также на кредитные

отношения с ними, в рамках которых ему могут стать известными секреты производства либо иные сведения, которые клиент сообщает банку как конфиденциальные или полученные банком в таком качестве косвенным путем.

Подход, декларированный в законе Армении «О банковской тайне» в части определения предметной области данной системы ограничения в доступе к информации, существенно отличается от сложившихся в России доктринальных воззрений и практики правового регулирования. Однако в нем, несомненно, имеется полезное для нас рациональное зерно: банк обязан сохранять в тайне не просто абстрактные «сведения о клиенте», а конкретные категории конфиденциальной информации, причем придавая им у себя единый статус банковской тайны.

По мнению авторов статьи, вышеописанный подход, хотя и привлекателен, но для российской правовой почвы не очень приемлем — у нас при наличии разного уровня правового регулирования для банковской и коммерческой тайн желательно более детально урегулировать отношения по поводу передачи банкам сведений, составляющих коммерческую тайну, в период предоставления документов, обосновывающих целесообразность предоставления кредита (бизнес-планы, конкретные наработки по расширению производства и т. д.). Существующий объем норм в российском Федеральном законе от 29.07.2004 № 98-ФЗ «О коммерческой тайне»⁸ и ГК РФ для этого недостаточен.

В Банковском кодексе Республики Беларусь от 25 октября 2000 г. № 441-3 (ст. 121)⁹ под банковской тайной понимаются «сведения о счетах и вкладах (депозитах), в том числе о наличии счета в банке (небанковской кредитно-финансовой организации), его владельце, номере и других реквизитах счета, размере средств, находящихся на счетах и во вкладах (депозитах), а равно сведения о конкретных сделках, об операциях без открытия

⁴ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ // СЗ РФ. 29.01.1996. № 5. ст. 410.

⁵ О банках и банковской деятельности: Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 // СЗ РФ. 05.02.1996. № 6. ст. 492.

⁶ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ // СЗ РФ. 29.01.1996. № 5. ст. 410.

⁷ О банковской тайне: Закон Республики Армения от 14 октября 1996 года № ЗР-80 // База правовой информации «СоюзПравоИнформ».

⁸ О коммерческой тайне: Федеральный закон от 29.07.2004 № 98-ФЗ // СЗ РФ. 09.08.2004. № 32. Ст. 3283.

⁹ Банковский кодекс Республики Беларусь от 25 октября 2000 г. № 441-3 // База правовой информации «СоюзПравоИнформ».

счета, операциях по счетам и вкладам (депозитам), а также об имуществе, находящемся на хранении в банке».

В данном случае предметная область банковской тайны представлена достаточно подробно, а также вполне четко обозначены субъекты, обязанные ее сохранять. В массив подлежащей защите информации также включены сведения о любом имуществе, которое передано на хранение в банк, т.е. о факте заключения договора хранения или аренды ячейки в хранилище, а равно о составе имущества, если эти сведения доступны банку.

Хотя подобного рода банковские услуги весьма распространены в Российской Федерации, под банковскую тайну сведения о них не подпадают, что является недостатком законодательного регулирования.

Помимо определения предметной области банковской тайны, Банковский кодекс Республики Беларусь содержит и традиционное обязательство о том, что Национальный банк и банки гарантируют соблюдение банковской тайны своих клиентов и банков-корреспондентов, за исключением случаев, предусмотренных данным Кодексом или иным законодательным актом.

Примерно в том же ключе определяет предметную область банковской тайны и существо обязательств по ее обеспечению и Закон Республики Казахстан от 31.08.1995 № 2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан»¹⁰, ст. 50 которого определяет следующее:

«1. Банковская тайна включает в себя сведения о наличии, владельцах и номерах банковских счетов, депозитов клиентов и корреспондентов банка, об остатках и движении денег на этих счетах и счетах самого банка, об операциях банка (за исключением общих условий проведения банковских операций), а также сведения о наличии, владельцах, характере и стоимости имущества клиентов, находящегося на хранении в сейфовых ящиках, шкафах и помещениях банка.

¹⁰ О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан: Закон Республики Казахстан от 31.08.1995 № 2444 // База правовой информации «СоюзПравоИнформ».

Не относятся к банковской тайне сведения о кредитах, выданных банком, находящимся в процессе ликвидации.

2. Банки гарантируют тайну по операциям своих депозиторов (депозитор — лицо, передавшее деньги банку на условии их возврата в номинальном выражении. — *Прим. авт.*), клиентов и корреспондентов, а также тайну имущества, находящегося на хранении в сейфовых ящиках, шкафах и помещениях банков».

Следует обратить внимание на тот факт, что казахстанский законодатель включает в предметную область банковской тайны счета самого банка, а это противоречит предназначению данного института, направленного на защиту информации клиентов банка. Все банки осуществляют предпринимательскую деятельность, направленную на извлечение прибыли, поэтому информация о данной деятельности, в отрыве от информации о клиентах, должна классифицироваться как коммерческая и подпадать под действие законодательства о коммерческой тайне.

В соответствии с законом Кыргызской Республики от 23.07.2002 № 122 «О банковской тайне» (ст. 4)¹¹ «банковской тайной считаются сведения о счетах (вкладах) клиента (корреспондента), ставшие известными банку в связи с его обслуживанием, сведения об операциях (сделках), совершенных по поручению клиента или в его пользу, а также сведения о самом клиенте, сведения о клиентах других банков, ставшие известными в результате обмена информацией между банками, и любые другие сведения, которые были доверены или стали известны банку в процессе отношений между банком и клиентом».

В данном определении научный и практический интерес представляет очерченный объем сведений, относимых к банковской тайне при осуществлении межбанковских, т.е. корреспондентских, отношений. По сложившейся в банковской практике терминологии банком-корреспондентом признается банк, выполняющий платежи, расчеты, иные операции по поручению другого банка и за его счет

¹¹ О банковской тайне: Закон Кыргызской Республики от 23.07.2002 № 122 // База правовой информации «СоюзПравоИнформ».

на основе корреспондентского договора. Для выполнения поручений банки-корреспонденты открывают специальные корреспондентские счета [2].

Отсюда следует, что если в рамках корреспондентских отношений между банками обрабатываются сведения о клиентах банков, они подпадают под сферу действия банковской тайны; если же речь идет только о взаимоотношениях банков, эта информация не должна подпадать под действие норм о банковской тайне.

Сказанное позволяет утверждать, что норма о гарантии тайны счетов и вкладов корреспондентов кредитной организации с юридической точки зрения некорректна.

Индивидуально обрисованный подход к определению категории «банковская тайна» прослеживается в законе Республики Таджикистан от 19 мая 2009 г. № 524 «О банковской деятельности»¹², ст. 48 которого содержит следующие положения:

«1. Сведения о деятельности и финансовом положении клиента, которые стали известны кредитной организации при обслуживании и отношениях с клиентом или третьим лицом, разглашение которых может причинить клиенту материальный или моральный ущерб, является банковской тайной.

2. К банковской тайне относятся следующие сведения:

- о наличии банковских счетов, их владельцах, о наличии на них денежных средств и об операциях, проводимых клиентами по этим счетам;
- о денежных переводах физических лиц без открытия счета и об их отправителях (получателях);
- о денежных средствах и других ценностях клиента, которые хранятся в кредитной организации».

Из всех приведенных выше определений последнее является единственным, где сведения, относимые к банковской тайне, имеют связь с возможным ущербом, т. е. появляется общий оценочный критерий.

В процитированном положении импонирует также то, что законодательно установлен четкий перечень сведений, которые относятся к банковской тайне. Единственный огрех данного перечня в том, что в действительности операции по счетам проводятся не самими клиентами, а кредитными организациями по поручению клиентов. Однако это не портит общего благоприятного впечатления от данного правового положения.

Закон Республики Узбекистан от 30 августа 2003 г. № 530-II «О банковской тайне»¹³ не делает попытки дать определения данной категории, а ограничивается приведением закрытого (исчерпывающего) перечня сведений, составляющих банковскую тайну. В соответствии со ст. 3 данного законодательного акта «банковской тайной являются защищаемые банком сведения:

- об операциях, счетах и вкладах своих клиентов (корреспондентов);
- о наличии, характере и стоимости имущества клиента (корреспондента), находящегося на хранении в сейфах и помещениях банка;
- межбанковских операциях и сделках, совершаемых по поручению клиента (корреспондента) или в его пользу;
- о клиенте (корреспонденте) другого банка, ставшие известными в результате обращения сведений, составляющих банковскую тайну, между банками;
- об участниках накопительной пенсионной системы, размере и движении сумм пенсионных взносов, пенсионных накоплениях на индивидуальных накопительных пенсионных счетах граждан».

Этот подход также заслуживает позитивной оценки, так как он ясен, прозрачен и не требует постоянного «домысливания». Однако узбекский законодатель несколько огульно включает в предметную область банковской тайны всю совокупность межбанковских корреспондентских отношений.

Вопрос о защите в режиме банковской тайны сведений, касающихся участников накопительной пенсионной системы, среди уже

¹² О банковской деятельности: Закон Республики Таджикистан от 19 мая 2009 г. № 524 // База правовой информации «СоюзПравоИнформ».

¹³ О банковской тайне: закон Республики Узбекистан от 30 августа 2003 г. № 530-II // База правовой информации «СоюзПравоИнформ».

проанализированных законодательных актов поставлен впервые, поэтому целесообразно посмотреть, как это ложится на российскую правовую почву.

В соответствии с Федеральным законом «Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования»¹⁴ все накопления такого рода учитываются на индивидуальных лицевых счетах застрахованных лиц, которые заводятся в органах Пенсионного фонда Российской Федерации. Таким образом, банковская система в обороте данных денежных средств применительно к гражданам не участвует, а указанные сведения защищаются в режиме персональных данных.

На Украине схема регулирования отношений, связанных с банковской тайной, схожа с российской — в ГК Украины¹⁵ присутствует норма общего характера (ст. 1076), согласно которой банк «гарантирует тайну банковского счета, операций по счету и сведений о клиенте». Более детальное регулирование осуществляется законом Украины от 7 декабря 2000 г. № 2121-III «О банках и банковской деятельности»¹⁶, в котором данной системе ограничения в доступе к информации посвящена целая глава. Статья 60 данного законодательного акта устанавливает следующее: «Информация о деятельности и финансовом положении клиента, которая стала известна банку в процессе обслуживания клиента и взаимоотношений с ним или третьим лицам при оказании услуг банка, является банковской тайной.

Банковской тайной, в частности, являются:

1) сведения о банковских счетах клиентов, в том числе корреспондентские счета банков в Национальном банке Украины;

2) операции, проведенные в пользу или по поручению клиента, осуществленные им сделки;

3) финансово-экономическое положение клиентов;

4) системы охраны банка и клиентов;

5) информация об организационно-правовой структуре юридического лица — клиента, его руководителей, направлениях деятельности;

6) сведения о коммерческой деятельности клиентов или коммерческой тайне, каком-либо проекте, изобретениях, образцах продукции и другая коммерческая информация;

7) информация об отчетности по отдельному банку, за исключением подлежащей опубликованию;

8) коды, используемые банками для защиты информации.

Информация о банках или клиентах, собираемая при проведении банковского надзора, составляет банковскую тайну.

Информация о банках или клиентах, полученная Национальным банком Украины в соответствии с международным договором или по принципу взаимности от органа банковского надзора другого государства для использования с целью банковского надзора или предотвращения легализации (отмывания) доходов, полученных преступным путем, или финансирования терроризма, составляет банковскую тайну.

Положения настоящей статьи не распространяются на информацию, подлежащую опубликованию. Перечень информации, подлежащей обязательному опубликованию, устанавливается Национальным банком Украины и дополнительно самим банком на его усмотрение.

Национальный банк Украины издает нормативно-правовые акты по вопросам хранения, защиты, использования и раскрытия информации, составляющей банковскую тайну, и дает разъяснения относительно применения таких актов».

Из этого можно сделать вывод, что в законодательстве Украины, равно как и в российском, между определениями банковской тайны, изложенными в ГК Украины и законе Украины от 7 декабря 2000 г. № 2121-III «О банках и банковской деятельности», существуют разночтения, только еще более существенные. Определение банковской тайны из вышеприведенной статьи является весьма

¹⁴ Об индивидуальном (персонифицированном) учете в системе обязательного пенсионного страхования: Федеральный закон от 01.04.1996 № 27-ФЗ // СЗ РФ. 01.04.1996. № 14. ст. 1401.

¹⁵ Гражданский кодекс Украины от 16 января 2003 г. №435-IV // База правовой информации «СоюзПравоИнформ».

¹⁶ О банках и банковской деятельности: закон Украины от 7 декабря 2000 г. №2121-III // База правовой информации «СоюзПравоИнформ».

туманным, поэтому выглядит естественным, что украинский законодатель попытался добавить правовой конкретики путем формирования некоего перечня, который, впрочем, также не является закрытым.

Хотя часть первая процитированной статьи делает однозначный акцент на том, что любая информация, относимая к банковской тайне, связана с клиентами банков, в перечень попали категории информации, которые к банковской тайне отношения иметь не должны. Например, вряд ли можно считать банковской тайной сведения о системе охраны банка, информацию по отчетности банка, если она не персонифицирована по клиентам, а также коды, используемые банками для защиты информации.

Анализ приведенных положений законодательства ряда государств, касающегося банковской тайны, позволяет выявить тенденцию, а скорее, акцент на то, что защита банковской тайны есть дело каждого конкретного банка и общее регулирование здесь не предусмотрено. Такой подход был уместен для свободной конкурентной среды, где государство является наблюдателем, а не активным регулятором, т. е. для среды скорее идеальной, чем реальной. Современная общественно-политическая обстановка

показывает, что государства зачастую задействуют свои возможности для обеспечения экспансии национальных компаний, в том числе и банков, на внешние рынки, вплоть до применения военной силы. В этих условиях банки и иные кредитные организации без установления системы национальных стандартов в области защиты банковской тайны обречены проиграть конкурентную борьбу.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Фатьянов А. А.* Правовое обеспечение безопасности информации в Российской Федерации. М.: Изд. группа «Юрист», 2001. 412 с.
2. *Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б.* Современный экономический словарь. М.: Инфра-М, 2006. 512 с. // СПС КонсультантПлюс.

REFERENCES

1. *Fat'janov A. A.* Pravovoe obespechenie bezopasnosti informacii v Rossijskoj Federacii. M.: Izd. gruppa «Jurist», 2001. — 412 s.
2. *Rajzberg B. A., Lozovskij L. Sh., Starodubceva E. B.* Sovremennyj jekonomicheskij slovar'. M.: Infra-M, 2006. 512 s. // SPS Konsul'tantPljus.

ВНЕСЕНЫ ПОПРАВКИ В ЗАКОН

В. В. Путин подписал Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» и статьи 29 и 402 Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации». Федеральным законом устанавливается, что оператор поисковой системы по требованию физического лица (заявителя) обязан прекратить выдачу сведений об указателе страницы сайта в сети Интернет, позволяющих получить доступ к информации о заявителе, распространяемой с нарушением законодательства Российской Федерации, являющейся недостоверной, а также неактуальной, утратившей значение для физического лица в силу последующих событий или его действий. Исключение составляет информация о событиях, содержащих признаки уголовно наказуемых деяний, сроки привлечения к уголовной ответственности по которым не истекли, и информация о совершении физическим лицом преступления, по которому не снята или не погашена судимость. Федеральным законом устанавливается порядок направления соответствующего требования оператору поисковой системы, взаимодействия оператора с заявителем и удовлетворения указанного требования либо отказа в его удовлетворении.

Источник: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/49892>



УДК 336.4

НОРМАТИВНО-ПОДУШЕВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: КОНЦЕПЦИИ И РЕАЛИИ

РОЗИНА НЕЛЛИ МИХАЙЛОВНА,

*кандидат педагогических наук, доцент, первый проректор по учебной и методической работе,
Финансовый университет, Москва, Россия*

E-mail: nrozina@fa.ru

ЗУЕВ ВАЛЕРИЙ МИХАЙЛОВИЧ,

доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник

Центра проблем образования, Финансовый университет, Москва, Россия

E-mail: zuev@nifi.ru

АННОТАЦИЯ

В статье с концептуальных позиций рассматриваются экономические, социальные, правовые аспекты нормативно-подушевого подхода к финансированию высшего образования, ход его реализации, возникающие при этом проблемы, возможные пути решения.

Ключевые слова: нормативное финансирование образования; нормативно-подушевое финансирование в высшем образовании; методическая база расчетов норматива подушевого финансирования.

PER CAPITA FINANCING OF HIGHER EDUCATION: CONCEPTS AND REALITIES

NELLY M. ROSINA,

PhD (Pedagogics), associate professor, First Vice-Rector for Education and Methodology, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: nrozina@fa.ru

VALERY M. ZUEV,

ScD (Economics), professor, chief researcher of the Center for Education Problems, Financial University, Moscow, Russia

E-mail: zuev@nifi.ru

ABSTRACT

The article addresses economic, social, and legal aspects of the per capita approach to financing the higher education viewed from the conceptual perspective, the procedure of the approach implementation as well as problems arising thereat and possible solutions.

Keywords: normative financing of education; normative per capita financing of higher education; methodological basis for calculation of the normative standard in the per capita financing.

Вопрос о необходимости бюджетного финансирования высших учебных заведений на основе нормативов не вызывает сомнений по своей сути с позиций общей необходимости нормативного подхода к финансированию деятельности бюджетного сектора. И сам механизм расчета нормативов, если говорить о расходах на текущее содержание вузов, вроде бы прост, поскольку эти расходы в упрощенном виде складываются из четырех основных элементов: оплата труда работников вузов, стипендии обучающимся, расходы на приобретение необходимых материальных средств обеспечения учебного процесса, коммунальные расходы.

Но проблема заключается в обосновании и гарантированном выделении из бюджета этих затрат в объемах, действительно объективно необходимых для поддержания, и главное — постоянного, инновационного развития учебных заведений. В то же время в научном и практическом плане зачастую имеет место смещение понятий — «фактические затраты» и «нормативы затрат». Фактические затраты являются лишь эмпирической базой обоснования норматива; его цели, сущностное назначение, финансовые объемы норматива в значительной мере иные.

О сложности формирования рассматриваемых нормативов свидетельствует то обстоятельство, что даже в плановой экономике с ее всеобъемлющим нормированием различных видов деятельности разработка нормативов финансирования высшего образования так и не вышла на уровень объективных, научно обоснованных показателей размерности и последующего их применения. В условиях рыночной экономики проблема перехода на механизм нормативного финансирования высшего образования, включая и подушевой уровень, становится еще более сложной.

Для прояснения проблемы коротко коснемся общего вопроса значения, роли и места нормативного подхода к определению затрат различных ресурсов (особенно финансовых) для сферы социально значимых услуг, включая высшее образование, осуществляемых на базе бюджетного финансирования.

При этом определимся с понятийным смыслом рассматриваемых нами терминов (в их экономическом аспекте):

- норма (экономическая) — утвержденная в установленном порядке величина определенного вида ресурса, соответствующая общественной потребности в нем (например, трудоемкость учебной программы, объем энергопотребления в учебном процессе и др.);
- норматив (экономический) — утвержденная в установленном порядке величина, выражающая соотношение (удельное значение) определенного вида ресурса [например, доля профессоров в общей численности профессорско-преподавательского состава (далее — ППС), обеспеченность учебно-лабораторными площадями на одного студента и др.];
- нормирование (ресурсов) — составная часть управления ресурсами, заключающаяся, во-первых, в определении, обосновании, корректировке количественных значений норм и нормативов; во-вторых, в расчете показателей, характеризующих потребность в ресурсах, их состояние, использование и развитие.

Как следует из приведенных пояснений, нормы и нормативы выражают величины (абсолютные и относительные) потребностей и затрат ресурсов не только в финансовом, но и в натуральном, предметном исчислении, требующем дальнейшей интерпретации в стоимостную финансовую форму, что связано с проведением достаточно сложных оценочных работ по конкретным, предметным объектам нормирования.

Имеются и другие подходы к пониманию сути норм и нормативов, но мы будем исходить из приведенного выше, исследованного и обоснованного в ряде публикаций, например в работе [15].

Уже говорилось, что в условиях плановой экономики нормы и нормативы являлись одним из важнейших элементов организации деятельности народного хозяйства страны, каждой его сферы и отрасли, предприятия и учреждения, особенно социального характера, управления ими.

Как определено в одной из публикаций того времени [22, с. 106], нормы расходов в

бюджетном секторе необходимы для решения следующих важнейших задач:

— обеспечение необходимых финансовых ресурсов для осуществления возложенных на бюджетные учреждения функций;

— создание примерно равных условий обеспеченности ассигнованиями однородных учреждений с учетом специфики их деятельности и объема выполняемых работ;

— упрощение практики планирования расходов;

— осуществление контроля за финансовой деятельностью учреждений, целевым и экономным расходованием средств.

Во многом отмеченную конструктивную роль нормы и нормативы сохраняют и в современной экономике бюджетного сектора.

Система норм и нормативов была присуща и высшему образованию. Директивно и инструктивно регламентировались структура и объемы учебного плана, трудозатраты на его реализацию, численность и структура профессорско-преподавательского состава, размеры заработной платы работников, размеры и объемы материальных условий для осуществления учебного процесса и другие показатели ресурсного обеспечения деятельности вузов. Особое значение имели финансовые нормы и нормативы, которые не прямо, но по существу были ориентированы на удельный показатель — затраты на одного учащегося.

Существовала развитая научно-методическая поддержка нормативной системы высшего образования на уровне специализированных научных учреждений; в этой работе участвовали и многие вузы. К началу 1990-х гг. разработка системы основных норм и нормативов трудовых, материальных, финансовых ресурсов, достаточно объективно отражающих требуемые размеры обеспечения деятельности высшей школы, была практически завершена. Однако почти все фактически достигнутые показатели ресурсного обеспечения высшего образования и ранее, и до настоящего времени в большинстве вузов в той или иной мере не вышли на уровень этих нормативов, и в высшем образовании постоянно имеет место дефицит ресурсов.

Говоря о финансовой нормативной базе высшего образования советского периода, следует обратить внимание на существенное замечание [19, с. 106] Г.И. Ушакова и А.С. Шуруева (которые являлись руководителями соответствующих подразделений Госплана СССР и Минвуза СССР и, конечно, знали состояние дел в высшем образовании) о том, что на практике при составлении индивидуальных смет расходов вузов и при сводных расчетах широко применяются не нормативы расходов, разработанные на основе научных методов определения потребности в средствах, а средние, сложившиеся за ряд лет показатели, основанные на реальных затратах, определяемых по данным статистической и бухгалтерской отчетности вузов.

Нет нужды доказывать, что подобный подход, помимо общего несоответствия сущности нормативов, и в то время, и сейчас открывает широкие возможности для субъективных, «вкусных» подходов и решений, к тому же зачастую коррупционного характера, особенно в инвестиционном отношении.

Подобная многолетняя практика, отсутствие нормативных показателей размеров базового финансирования являлось и является, в частности, причиной существующей до настоящего времени значительной дифференциации условий деятельности, уровня развития многих, даже однородных по профилю и общественной значимости вузов, что искажает объективность их сопоставительной оценки и ранжирования, сохраняет сложившуюся дифференциацию финансирования.

Выполняя свою позитивную роль, существовавшая ранее нормативная система имела и негативные моменты, присущие общему механизму построения и действия централизованной экономики. Консервативность, инерционность норм и нормативов, недоучет конкретных условий деятельности вузов, чрезмерная, порой мелочная опека со стороны органов управления различных ее сторон сдерживали инициативу учебных заведений, возможности динамичного совершенствования содержания, организации, осуществления образовательного процесса, решения оперативных вопросов финансово-экономического

и хозяйственного характера. Усложнялось развитие системы взаимоотношений с производством. Данные проблемы постоянно поднимались вузовской общественностью, обсуждались в печати, на различных форумах, в какой-то мере решались, но в целом сложившиеся условия деятельности вузов не менялись, соответствуя общим условиям построения экономики.

Переход российской экономики на рыночные механизмы привел к масштабному, порой чрезмерному отторжению самой финансовой нормативной базы высшего образования, декларациям о ее ненужности в условиях рыночных методов хозяйствования с развитием процесса саморегуляции деятельности вузов, их самокупаемости на базе хозяйственного расчета.

На этом фоне были практически прекращены исследования в области ресурсной нормативной базы высшего образования, что привело к «провалам» ее методологической и методической базы.

Все сказанное характеризует современные контуры проблемы нормирования ресурсного обеспечения высшего образования. Но суть этой проблемы лежит глубже, в целом комплексе социально-экономических обстоятельств, влияющих на образование. В частности, они заключаются в специфическом социальном характере деятельности вузов — формировании профессиональных и гуманитарных свойств личности будущего работника в соответствии с запросами всего общества и экономики, рынка труда. Это требует от вуза осуществления сложной многоаспектной деятельности, готовности к динамичным изменениям в профессиональной структуре и содержании подготовки кадров, поддержки системы взаимосвязей с различными агентами внешней среды. Для этого необходимо наличие устойчивых объемов финансовых средств при условии их преимущественно затратного использования, поскольку эффективность расходов на эти цели прямо оценена быть не может и имеет отсроченный характер.

Совокупность этих и ряда других обстоятельств, в частности неустойчивость спроса

на платное образование, в значительной мере ограничивает интересы частного капитала по вложениям средств в организацию и проведение такого вида деятельности в целях получения прибыли.

Следовательно, необходимость функционирования высшего образования как атрибута развития общества, выполнения им заказа на нужные для экономики кадры требует достаточного, имеющего специфический, нерыночный характер государственного финансового обеспечения, дополняемого из иных источников.

Таким образом, и в рыночной экономике без необходимых бюджетных средств, наличия регулирующих их выделение и использование (и рамочно очерчивающих «контуры» затратности высшего образования) трудовых, финансовых, материальных норм и нормативов ни вузы, ни другие заинтересованные стороны не могут строить свою деятельность и взаимоотношения в стабильном режиме.

Можно сказать, практика работы вузов в условиях рынка привела к своего рода ренессансу в понимании значимости нормативной базы их бюджетного финансирования, и особенно в качестве инструмента государственной поддержки устойчивости высшего образования, его защиты от негативных колебаний рынка, целенаправленного развития в интересах человека, экономики и общества в целом. Усиливается также значение норм и нормативов как фактора повышения результативности и эффективности использования вузами бюджетных финансовых ресурсов. Но при этом возрастает и необходимость объективизации норм: только отражая действительно необходимый объем финансовых затрат на достижение требуемого результата, они представляют активный, многостороннего действия инструмент поддержания и развития высшего образования.

С учетом отмеченных целевых функций финансовых норм и нормативов базового бюджетного финансирования высшего образования, включая норматив подушевого финансирования, обозначим некоторые общие методологические требования к их построению:

- экономическая объективность;
- прогрессивность;
- стабильность;
- оптимальность степени дифференциации;
- непротиворечивость и однозначность;
- непрерывность процесса нормирования;
- независимость от организационно-правовых форм вузов.

Как видно из приведенных методологических требований, повторимся еще раз: разработка нормативов финансирования высшего образования, в том числе подушевого, представляет собой сложную, многофакторную задачу. Но это не снижает значимости самой идеи таких нормативов, о чем свидетельствует и международный опыт.

Так, вопрос о финансовых нормативах был всесторонне рассмотрен в период 1990-х гг. группой экспертов Европейского союза и Минобразования РФ при разработке концепции реформирования высшего образования России в рамках проекта ТАСИС ДЕЛФИ.

В материалах проекта было отмечено [20, с. 13], что отсутствие подобных нормативов не дает высшему образованию гарантий его финансирования для учебных целей. При этом (обратим на это особое внимание), по мнению экспертов, эти нормативы (как базовые финансовые обязательства государства) должны определяться исходя из объективных потребностей функционирования и развития высшего образования, а не имеющихся финансовых ресурсов государства. Текущее бюджетное финансирование должно осуществляться исходя из нормативов и с учетом возможностей бюджетов всех уровней. И далее [там же, с. 16] в докладе отмечается, что основательный и только в высшей степени объективный анализ эксперимента по апробации подушевого финансирования может способствовать разработке нормативов.

Таковы общие положения о нормативах финансирования высшего образования, в аспекте которых следует рассматривать и вопрос об их подушевом уровне.

Рассмотрим в этой связи эволюцию подходов к пониманию назначения и характеристик нормативов финансирования, имевшую место

в процессе реформирования высшего образования в России. При этом сосредоточимся на рассмотрении лишь положений по этому вопросу, содержащихся в основных документах нормативного правового характера, в их хронологическом порядке, начиная с Указа Президента РФ Б. Н. Ельцина от 1991 г. № 1 «О первоочередных мерах по развитию образования в РСФСР» [5]. В указе была определена величина основного элемента норматива — заработной платы преподавателей вузов в размере, не менее чем в 2 раза превышающей среднюю заработную плату в промышленности Российской Федерации.

Следует отметить существенный позитивный (наряду с некоторыми иными позитивными следствиями регулирующего воздействия рынка на высшее образование) аспект подобного обоснования размеров заработной платы преподавателей, а именно корреляцию меры их труда и его оплаты с подобными процессами в иной, производственной сфере, уже вступающей в систему рыночных отношений. Таким образом, появилась альтернативная существовавшему ранее достаточно умозрительному подходу к тарифно-квалификационному нормированию заработной платы преподавателя методология ее оценки в координатах общих процессов формирования платы за труд в условиях рыночного саморегулирования, но с учетом особенностей общественной значимости назначения, содержания и оценки труда в бюджетной сфере, в высшем образовании.

Этот опорный элемент норматива финансирования высшего образования, являясь усредненным и в условиях переходной экономики неустойчивым, все же давал возможность хотя бы рамочной оценки необходимых для высшего образования финансовых ресурсов, исходя из сложившейся структуры упомянутых выше четырех основных элементов общих расходов вузов и на этой основе оптимизации оценки подушевых затрат на одного студента.

Последующее развитие идея нормативного финансирования получила в Законе «Об образовании» от 1992 г. [1], в п. 2 ст. 41 которого было определено: «Финансирование

федеральных государственных образовательных учреждений осуществляется на основе федеральных нормативов финансирования государственных образовательных учреждений, находящихся в ведении субъектов Российской Федерации и муниципальных образовательных учреждений на основе федеральных нормативов и нормативов субъекта Российской Федерации. Данные нормативы определяются по каждому типу, виду и категории образовательного учреждения в расчете на одного обучающегося, воспитанника, а также на иной основе». Далее в п. 3 указанной статьи содержится положение, что «нормативы финансирования федеральных государственных образовательных учреждений устанавливаются Правительством Российской Федерации».

В контексте нашего рассмотрения важным представляется положение п. 9 рассматриваемой статьи закона: «Привлечение образовательным учреждением дополнительных средств... не влечет за собой снижение нормативов и (или) абсолютных размеров его финансирования за счет учредителя». Это свидетельствует об утверждении государственной позиции по приданию нормативу необходимой базовой устойчивости в условиях многоканального финансирования вузов.

Как видно из приведенных положений закона, объектом нормативного финансирования были определены образовательные учреждения; сами нормативы определяются дифференцированно в расчете на одного обучающегося, т. е. речь идет об удельном, подушевом нормативе, хотя этот термин и не употреблен. Также из текста п. 3 вытекает, что, устанавливая эти нормативы, Правительство РФ как бы берет на себя государственные обязанности по их разработке и финансовому бюджетному обеспечению. Но такая дифференциация, «штучность» нормативов уже изначально нарушала определенные методологические требования к их построению, технологически затрудняла разработку нормативов, дальнейшее ведение системы этих финансовых показателей.

Вместе с тем важнейшими в общем контексте нормативного подхода к финансированию высшего образования явились положения ст.

40 данного закона (практически нереализованной и позднее утратившей силу), в которой было определено, что «государство гарантирует ежегодное выделение финансовых средств на нужды образования в размере не менее 10% национального дохода, а также защищенность соответствующих расходных статей федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов», которые подлежат ежегодной индексации.

Далее, общая задача и некоторые показатели нормативного финансирования высшего образования были подтверждены Законом РФ «О высшем и послевузовском профессиональном образовании» [2], в ст. 2 которого определено, что на финансирование за счет федерального бюджета государственных вузов не может быть выделено менее чем 3% расходов федерального бюджета, и в ст. 30 подтверждены установленные Указом Президента РФ № 1 от 1991 г. гарантированные размеры окладов (ставок заработной платы) для профессорско-преподавательского состава вузов, в два раза превышающие уровень средней заработной платы работников промышленности.

Приведенные выше законодательные положения должны были стать системообразующими правовыми и методологическими элементами финансово-экономической нормативной базы высшего образования, обеспечить определенную с учетом международного опыта достаточность и устойчивость его финансирования на нормативной базе, но этого не произошло. В последующих законодательных нормативных актах такого рода финансовые обязательства, финансовая размерность нормативов не были подтверждены, обе указанные статьи утратили силу, что наряду с другими сложностями разработки нормативов повлекло за собой снижение активности в реальных действиях по переходу на нормативное финансирование, включая подушевое, принявших во многом декларативный характер.

Так, в представленных в 1997 г. Министерством образования РФ материалах «Реформа образования в Российской Федерации:

концепция и основные задачи очередного этапа» [17, с. 26] была определена задача «перейти на нормативное финансирование и ресурсное обеспечение деятельности образовательных учреждений». И далее [там же, с. 29] говорилось, что «госзаказ на подготовку специалистов с высшим профессиональным образованием... финансируется по нормативам из федерального бюджета...». Отметим, что здесь речь шла об общем принципе нормативного финансирования образования, но не о поддушевом его выражении, и не имелись в виду какие-либо содержательные характеристики норматива.

В этой связи представляют интерес положения, изложенные в докладе министра образования РФ «Об основных ориентирах в делах в сфере образовательной политики в России» на коллегии министерства 31 марта 1998 г. [16], в котором содержится четкая поддержка необходимости рассматриваемых нормативов, поскольку, как указано в нем [там же, с. 9], «... без нормативного финансирования, без управления с опорой на гибкие динамичные стандарты образования и гарантированные бюджетные нормативы... — все это управление вчерашнего дня». Далее в докладе [там же, с. 19] уточняется: «Никто не собирается вводить нормативное финансирование в образование, пока нет образовательной статистики», и что «в системе общего образования мы добиваемся введения реально гарантированных нормативов бюджетного финансирования школ».

В этих постановках можно выделить два момента. Первый — с введением нормативного финансирования в профессиональном образовании уход в неопределенную перспективу вследствие отсутствия необходимой статистики. Это справедливо, поскольку без обобщения и анализа состояния дел с фактическим финансированием образовательных учреждений невозможно формирование и каких-либо обобщающих нормативов (отметим, что в необходимых объемах такой статистики в области образования нет и сейчас). Но все же такая причина выглядит не совсем убедительной. Здесь уже вступают в действие аспекты не столько экономического, сколько технологического и

политического характера, связанные как с общими сложностями разработки нормативов, так и с принятием финансовых государственных обязательств в этой области, что не корреспондируется с упомянутым общим курсом на «разгосударствление» экономики, включая высшее образование.

Положение о рассматриваемом нормативе содержит «Национальная доктрина образования в Российской Федерации до 2025 г.», принятая в 2000 г., где в качестве одной из задач [8, с. 8] определено «нормативное финансирование образовательных учреждений», именно учреждений как объектов такого финансирования, без какой-либо расшифровки по поводу содержания, сроков и иных характеристик этого механизма, не говоря уже о его персонализации и финансовом наполнении нормативов.

Отметим, что исходя из ранее документально утвержденных [1, 2, 5] нормативов был проведен расчет необходимых для реализации доктрины затрат, но эти показатели не были учтены и остались за рамками документа, что определило во многом его декларативный характер.

Еще в одном документе — «Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года» [12, с. 17] определено, что в ходе модернизации образования в числе других мероприятий должны быть осуществлены (обращаем на это особое внимание) «введение нормативного бюджетного финансирования общего среднего и начального профессионального образования» и «разработка дифференцированных нормативов бюджетного финансирования учреждений (организаций) высшего и в перспективе среднего профессионального образования, отражающих характер реализуемых ими образовательных программ».

Таким образом, в концепции уже традиционно повторяется тезис о нужности нормативов финансирования высшего образования, объектов применения норматива в виде образовательных учреждений (развернуто отражающих характер реализуемых образовательных программ) с одновременным отнесением этого мероприятия на перспективу.

Об общей неопределенности в трактовке на тот момент данного норматива свидетельствует положение концепции [там же], определяющее «выделение средств на развитие образования из бюджетов всех уровней, включая средства на приобретение учреждениями образования учебно-лабораторного оборудования и информационно-вычислительной техники, развитие библиотек и информационных ресурсов, а также на повышение квалификации преподавателей». Поскольку эти расходы не предполагалось вводить в норматив финансирования вузов, его содержание оставалось неясным.

Общие положения в отношении перехода на норматив финансирования образования были определены и в целевой Федеральной программе развития образования на 2001-2005 годы [3, с. 24], которой были предусмотрены «разработка комплекса государственных норм и нормативов финансового и ресурсного обеспечения, совершенствование государственной статистики в образовании». И далее [там же, с. 73] определено, что в период 2000-2005 гг. должна быть разработана система финансового и иного ресурсного обеспечения образования на нормативной основе с учетом специфики регионов (село, удаленные районы и т.п.), видов и категорий образовательных учреждений, контингента обучающихся. Как видно из текста, по сравнению с базовой формулировкой закона «Об образовании» в программе формат норматива развит в аспекте регионов и контингента обучающихся, но отсутствует важная характеристика — подушевая персонификация норматива.

Очередная программа развития образования на период 2006-2010 гг. уже вообще не содержала данной задачи, ограничиваясь положением о «совершенствовании экономических механизмов в сфере образования» [9, с. 1].

Следующая по хронологии, утвержденная в 2011 г. «Федеральная программа развития образования на 2011-2015 годы» реализовалась лишь два первых года (мы ее не рассматриваем), а на период 2013-2015 гг. ее выполнение должно было происходить в рамках

другой, утвержденной в 2013 г. программы — на период 2013-2020 гг. [13], в которую вошли основные положения предыдущей программы. Но уже в 2014 г. была утверждена новая редакция и этой программы [11]. В части задачи разработки рассматриваемого норматива последняя редакция программы повторяет более раннюю.

Новый импульс для активной работы по созданию системы нормативов подушевого финансирования в высшем образовании, выхода из сложившейся застойной ситуации заложен в Указе Президента РФ В. В. Путина от 7 мая 2012 г. № 599 «О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки» [7], в котором в числе других задач определено «осуществление к июню 2013 г. перехода к нормативно-подушевому финансированию образовательных программ высшего профессионального образования, а также повышение нормативов финансирования ведущих университетов, осуществляющих подготовку специалистов по инженерным, медицинским и естественнонаучным направлениям (специальностям), предусмотрев при этом, что расчет нормативов осуществляется с учетом особенностей реализации образовательных программ».

Таким образом, в Указе объектом нормативного финансирования определен обучающийся, но в рамках образовательных программ, с учетом их профессиональной направленности, особенностей реализации. Это означает общий подход к формированию норматива стоимости (расходов) на реализацию образовательной программы и на этой основе удельной стоимости (затрат) на одного обучающегося, практически переход от общего к частному.

Если в данном документе задание о разработке нормативов подушевого финансирования высшего образования и об объекте этого финансирования выражено в четкой форме, этого нельзя сказать о положениях закона «Об образовании в Российской Федерации» от 2012 г. [4], принятого уже после упомянутого Указа Президента РФ. В этом законе вопрос о таких нормативах конкретно обозначен главным образом лишь по отношению к

допрофессиональному образованию в форме полномочий органов государственной власти (ст. 8, ч. 1, п. 3) по обеспечению образовательных учреждений данного уровня средствами в соответствии с нормативами, определяемыми органами государственной власти субъектов РФ. И далее, в ст. 99, п. 2 в дополнение к этим положениям определено, что «нормативные затраты на оказание государственной или муниципальной услуги в сфере образования определяются по каждому уровню образования в соответствии с государственными образовательными стандартами, по каждому виду и направленности (профилю) образовательных программ с учетом форм обучения, федеральных государственных требований (при их наличии), типа образовательной организации, сетевой формы реализации образовательных программ, образовательных технологий...» и иных особенностей образовательной деятельности «... в расчете на одного обучающегося». Дифференциация нормативов здесь еще более усилена.

В отношении заработной платы педагогических работников высшего и других уровней профессионального образования в законе специальных нормативных положений нет, и этот момент в упомянутой статье представлен в форме общей постановки: «Нормативные затраты на оказание государственных или муниципальных услуг в сфере образования включают в себя затраты на оплату труда педагогических работников с учетом обеспечения уровня средней заработной платы педагогических работников за выполняемую или учебную (преподавательскую) работу и другую работу, определяемого в соответствии с решениями Президента Российской Федерации, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления».

В настоящее время для преподавателей высших учебных заведений размеры заработной платы нормативно определены Указом Президента РФ В. В. Путина [6]: к 2018 г. на уровне 200% от средней заработной платы в соответствующем регионе. Такой механизм оценки размеров заработной платы в еще большей мере отражает учет общих

процессов ее формирования в рыночной экономике по сравнению с методологией, заложенной в Указе Б. Н. Ельцина № 1 (два размера от средней заработной платы в промышленности), и обеспечивает определенность в расчетах норматива финансирования вузов, но определенность весьма неоднородную по территории страны в силу значительной экономической дифференциации регионов и ее «текучести» во временном отношении, что, вместе взятое, также приводит к дифференциации нормативов.

Очередным директивным документом в области образования является уже упомянутая утвержденная в 2013 г. государственная программа Российской Федерации «Развитие образования» на 2013-2020 годы» [13]; сформирована она в свете положения Указа Президента РФ [6] и закона «Об образовании в Российской Федерации» [4]. Как говорилось, уже в 2014 г. была принята новая редакция этой программы, но в обеих редакциях формулировки по поводу норматива подушевого финансирования по сути идентичны (в связи с чем новая редакция программы нами не рассматривается) и построены на базе соответствующих положений указа и закона, с некоторой их процедурной детализацией. Так, в редакции программы от 2013 г. [13] в разделе 1.4 (подраздел «Основное мероприятие 1.1 подпрограммы 1») определено, что «будет осуществляться последовательный переход на принципы нормативного подушевого финансирования, когда бюджетные деньги “следуют за выбором потребителя” и не гарантируется финансовое обеспечение “по факту существования вуза”». И далее: «Норматив финансирования будет планомерно увеличиваться». Первое положение по смыслу в чем-то напоминает бытовавшую ранее идею о государственных именных финансовых обязательствах (будет рассмотрено особо), со всеми сложностями формирования и применения этого показателя, и одновременно приводит к противоречию социального плана с экономическим рыночным тезисом, содержащимся в предыдущем разделе программы, где определено: «Структура профессионального образования будет максимально соответствовать

потребностям современной экономики». Противоречие состоит в том, что декларируемая свобода «выбора потребителя» — абитуриента, студента совсем не означает реальную возможность этого выбора в силу ограничений, создаваемых приведенным тезисом.

Последним (за исключением ранее рассмотренного [11]) по времени директивным документом в рассматриваемой области является Постановление Правительства РФ от 07.05.2013 № 599 «О мерах по осуществлению перехода к нормативно-подушевому финансированию имеющих государственную аккредитацию образовательных программ высшего профессионального образования» [10]. Указанное постановление переводит длившийся более десятилетия декларативный этап рассмотрения нормативного механизма финансирования высшего образования в плоскость практической реализации. Во исполнение данного постановления Минобрнауки России разработана и утверждена соответствующая «Методика определения нормативных затрат на оказание государственных услуг по реализации имеющих государственную аккредитацию образовательных программ высшего образования по специальностям и направлениям подготовки» [14].

В методике представлен механизм многофакторной разработки и реализации нормативов финансирования образовательных программ и связанных с этим подушевых нормативов.

Нужно отметить, что в постановлении Правительства и методике (как это вытекает из самого ее наименования) объектом нормативного финансирования определены образовательные программы высшего образования. При этом в п. 1 методики дается пояснение, что она разработана «с целью методического обеспечения перехода к нормативно-подушевому финансированию основных профессиональных образовательных программ высшего образования...», а это в унисон с предыдущими документами фактически отодвигает само подушевое нормирование на какой-то последующий этап и еще раз свидетельствует о значительных сложностях в его осуществлении.

Одновременно понятие «подушевое» финансирование в рассматриваемой методике (п. 2) как бы замещено понятием «минимальные итоговые значения нормативных затрат на оказание единицы государственной услуги», хотя по смыслу эти понятия несколько разного характера, а нормативные затраты, согласно методике, на оказание единицы государственной услуги определяются в отношении контингента, принятого на обучение.

Не вдаваясь в подробности, отметим, что как модель предлагаемый механизм этого расчета включает в себя более двух десятков переменных, из которых многие требуют для своего количественного обоснования самостоятельного расчетного либо экспертного решения.

Определенным образом объективизация результатов расчетов в рассматриваемом режиме достигается за счет включенности в состав уже произведенных (производимых) затрат существующих нормативных объемов заработной платы преподавателей¹, их трудовой нагрузки и других показателей, в какой-то мере ориентированных на требуемые объемы затрат. Но поскольку в целом расчеты нормативов во многом базируются на показателях фактических затрат, они не в полной мере характеризуют действительно необходимые его размеры. Более того, одним из постулатов методики является ограничение нормативно определяемых объемов финансирования образовательной программы (вуза, отраслевой их группы) рамками бюджетных ассигнований, предусмотренных на эти цели на соответствующий период.

В связи с этим основополагающий методологический принцип экономической объективности нормативов в достаточной мере не реализуется.

Это хорошо видно на опыте проведенного в некоторых вузах, в том числе в Финансовом университете [18, с. 10], определения показателей трудоемкости отдельных видов

¹ Необходимо отметить сложность соотношения при этом нормативных размеров заработной платы преподавателей, определенных Указом Президента РФ от 07.05.2012 № 597, и ее размеров, включенных в расчетные показатели базовых затрат по стоимостным группам программ, определенных рассматриваемой методикой и лежащих в основе расчетов нормативов.

учебной, методической, научной работы, осуществляемых при реализации образовательной программы, требующихся для этого трудовых, финансовых, материальных ресурсов с учетом существующей нормативной и фактической нагрузки ППС, размеров оплаты труда преподавателей. Результаты этого исследования показали, в частности, явную избыточность фактических значений нагрузки ППС и дефицита размеров оплаты их труда, что еще раз свидетельствует об общей недостаточности финансовой базы высшего образования (даже если учитывать имеющий место тезис об избыточности контингента студентов, малой эффективности деятельности многих вузов). Соответственно низкими, дефицитными являются и объемы финансового обеспечения обучения в расчете на одного студента.

Таким образом, можно сделать вывод, что, являясь итогом длительных разработок, рассматриваемая методика не вполне адекватно отвечает задаче перехода к нормативно-подушевому финансированию высшего образования, хотя бы в силу того, что механизм расчета нормативов по ряду позиций не соответствует общим методологическим принципам и требованиям к ним, а результаты расчета не показывают реальные объемы необходимых затрат. Это еще раз свидетельствует о всей сложности, многогранности рассматриваемой проблемы, трудностях ее решения, которые, исходя из рассмотренных и других материалов, можно свести к следующим основным:

- несмотря на многочисленные разработки, так и не сформировано устойчивое понимание предназначения, целей и задач нормативов разного уровня, включая подушевой, что ведет к нечеткости объекта нормирования затрат (вуз, образовательная программа, обучающийся) — норматив в разных документах ориентирован на разные объекты;

- не найдены методически верные подходы к прямому расчету норматива затрат в отношении одного обучающегося. В имеющихся разработках он по существу является производным (удельным) от интегральных затрат на деятельность вуза, его подразделений, на реализацию определенной образовательной программы, которая в условиях академи-

ческих свобод вуза может быть достаточно индивидуальной, к тому же постоянно обновляемой, что ведет к ее неустойчивости по содержанию и стоимости;

- отсутствуют не только некоторые необходимые для механизма расчета норматива любого уровня исходные нормы, нормативы, стандарты, рекомендации величин расходов ресурсов на обеспечение различных элементов деятельности вузов, реализации образовательных программ, но и систематические достоверные оценки фактических объемов этих расходов. Если показатели затрат на заработную плату преподавателей вузов и стипендию обучающимся в настоящее время имеют определенную устойчивость, хотя исходные позиции их формирования достаточно разнятся (например, по регионам), то другие направления затрат — приобретение необходимых материальных средств обеспечения учебного процесса, коммунальные расходы и т.п., даже имеющие материально-вещественное, предметное нормирование потребности и потребления, в стоимостной форме рыночного ценообразования нестабильны, и размеры затрат на эти цели сложно предусмотреть (тем более задавать) даже на ближайший (не говоря о будущем) период, как элемент общего норматива;

- не преодолена вариативность подходов к макроэкономической (с политических позиций) целесообразности установления фиксированных объемов затрат на высшее образование, вуз, образовательную программу, обучающегося в качестве директивного норматива, предполагающего ответственность государства за его стабильное в течение достаточно длительного периода времени финансовое обеспечение. Если, с одной стороны, высшее образование было и остается системообразующей для всего общества, его социального и экономического развития сферой деятельности, то определяется необходимость и даже приоритетность его фиксированной государственной финансовой поддержки. С другой стороны, фиксация финансовых нормативов, во-первых, приходит в противоречие с общим вектором формирования в России экономики, предполагающей включение

в значительной мере деятельности высшего образования, вуза, самого обучаемого в систему рыночного механизма, минимизацию финансовых обязательств и затрат государства с замещением их на коммерческой основе из внебюджетных источников; во-вторых, в условиях неустойчивой экономики переходного периода к рынку (да и в современном ее состоянии, при напряженности бюджета) взятие государственных обязательств является высокорисковым для самого государства; в-третьих, наличие норматива снижает возможности государства оперативного управления значительными объемами финансовых ресурсов и в целом, и по отношению к высшему образованию, что проявилось уже в упомянутой методике расчета нормативных затрат [14], в соответствии с которой расчетные объемы затрат по нормативам лимитируются рамками утвержденных бюджетных ассигнований на эти цели.

Именно многоаспектность, разноплановость и порой противоречивость этих и ряда других факторов, определенная конъюнктура в их применении делают столь сложной и неоднозначной формализацию их действия, моделирование показателей нормативного (в том числе подушевого) финансирования вузов, порождают необходимость дальнейшего анализа и оценки ситуации, развития сложившихся и поиска иных методических подходов, путей решения данной проблемы.

Более детальное рассмотрение отмеченных обстоятельств в контексте общих социально-экономических процессов, формирующих финансовый механизм высшего образования, будет проведено нами в рамках продолжения настоящей статьи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Российская Федерация. Законы. Об образовании: Федеральный закон РФ от 10.08.1992 № 3266-ФЗ // СЗ РФ. 1996. № 3. Ст. 150 (в ред. от 25.12.2008). URL: http://www.consultant.ru/popular/edu/43_1.html/.
2. Российская Федерация. Законы. О высшем и послевузовском профессиональном образовании: Федеральный закон РФ

от 22.08.1996 № 125-ФЗ // СЗ РФ. 1996. № 35. Ст. 4135.

3. Российская Федерация. Законы. Об утверждении Федеральной программы развития образования: Федеральный закон РФ от 10.04.2000 № 51-ФЗ // СЗ РФ. 2000. № 16. Ст. 1639.
4. Российская Федерация. Законы. Об образовании в Российской Федерации: Федеральный закон РФ от 29.12.2012 № 273-ФЗ. М.: Эксмо, 2013.
5. Российская Федерация. Указы. О первоочередных мерах по развитию образования в РСФСР: Указ Президента РФ Б. Н. Ельцина от 11.07.1991 № 1 // Информационно-правовой портал ГАРАНТ. URL: [http://www/base.garant.ru/1026901](http://www.base.garant.ru/1026901).
6. Российская Федерация. Указы. О мероприятиях по реализации государственной социальной политики: Указ Президента РФ от 7 мая 2012 г. № 597. URL: [http://www/text.document.kremlin.ru/SESSION/PILOT/doc/_print.ht...](http://www.text.document.kremlin.ru/SESSION/PILOT/doc/_print.ht...)
7. Российская Федерация. Указы. О мерах по реализации государственной политики в области образования и науки: Указ Президента Российской Федерации от 07.05.2012 № 599 // Российская газета. 2012. 9 мая.
8. Российская Федерация. Постановления. Национальная доктрина образования в Российской Федерации: Постановление Правительства РФ от 04.10.2000 № 751 // СЗ РФ. 2000. № 41. Ст. 4089.
9. Российская Федерация. Постановления. Федеральная целевая программа развития образования на 2006-2010 гг. Постановление Правительства РФ от 23.12.2005 № 803 // Университетский банк данных. Каталог URL: [http://www/ro.mgou/catalog/category162/84.html](http://www.ro.mgou/catalog/category162/84.html).
10. Российская Федерация. Постановления. О мерах по осуществлению перехода к нормативно-подушевому финансированию имеющих государственную аккредитацию образовательных программ высшего образования. Постановление Правительства РФ от 03.06.2013 № 467.

- URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/702916664/#ixzz37kFo1r742>.
11. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие образования на 2013–2020 годы». Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 295. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162182/
 12. Российская Федерация. Распоряжения. Концепция модернизации российского образования на период до 2010 года: Распоряжение. Правительства РФ от 29.12.2001 № 1756-р // Бюллетень Минобрнауки России. Высшее и среднее профессиональное образование. 2003. № 1.
 13. Российская Федерация. Распоряжения. Государственная программа Российской Федерации «Развитие образования на 2013-2020 годы»: Распоряжение Правительства РФ от 15.05.2013 № 792-р // Система ГАРАНТ. URL: [http://www/base.garant.ru](http://www.base.garant.ru).
 14. Российская Федерация. Приказы. Методика определения нормативных затрат на оказание государственных услуг по реализации имеющих государственную аккредитацию образовательных программ высшего образования по специальностям и направлениям подготовки: Приказ Минобрнауки России от 02.08.2013 № 638. URL: <http://www.consultant.ru>.
 15. Воронин А. А., Федорова Ю. В. Формирование нормативной базы ресурсного обеспечения высшего образования в современных условиях / Аналитические обзоры по основным направлениям развития высшего образования/ экономика высшей школы: НИИВО. М., 2001. Вып. 4.
 16. Об основных ориентирах и делах в сфере образовательной политики России/ Доклад министра образования А. Н. Тихонова на коллегии 31 марта 1998 г. // Материалы Минобрнауки России, 1999.
 17. Реформа образования в Российской Федерации: Концепция и основные задачи очередного этапа. М.: Министерство общего и профессионального образования России, 1997. Сентябрь.
 18. Романов Е. В. Императив инновационного развития высшего образования в России // Alma mater. 2015. № 2.
 19. Ушаков Г. И., Шуруев А. С. Планирование и финансирование подготовки специалистов. М.: Экономика, 1980.
 20. Финансирование высшего образования. ДЕЛФИ. Доклад 3, март 2000 г. / под общ. ред. В. И. Байденко, Дж. ван Зантворта. М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2001.
 21. Российский статистический ежегодник. 2012 г. М.: Федеральная служба государственной статистики, 2012.

REFERENCES

1. Russian Federation. Laws. About education: Federal law of the Russian Federation of 10.08.1992 No. 3266-FZ//SZ Russian Federation. 1996. No. 3. Art. 150 (in edition of 25.12.2008. URL: http://www.consultant.ru/popular/edu/43_1.html/).
2. Russian Federation. Laws. About the higher and postgraduate professional education: Federal law of the Russian Federation of 22.08.1996 No. 125-FZ // SZ Russian Federation. 1996. No. 35. Art. 4135.
3. Russian Federation. Laws. About the approval of the Federal program of a development of education: Federal law of the Russian Federation of 10.04.2000 No. 51-FZ // SZ Russian Federation. 2000. No. 16. Art. 1639.
4. Russian Federation. Laws. About education in the Russian Federation: Federal law of the Russian Federation of 29.12.2012 No. 273-FZ. М.: EKSMO, 2013.
5. Russian Federation. Decrees. About prime measures for a development of education in RSFSR: Decree of the Russian President B. N. Yeltsin of 11.07.1991 No. 1. Information and legal GUARANTOR portal. URL: <http://www/base.garant.ru/1026901>.
6. Russian Federation. Decrees. About actions for realization of the state socialpolicy: Decree of the Russian President of May 7, 2012 No. 597. URL: [http://www/text.document.kremlin.ru/SESSION/PILOT/doc/_print.ht ...](http://www.text.document.kremlin.ru/SESSION/PILOT/doc/_print.ht...)

7. Russian Federation. Decrees. About measures for realization of a state policy in the fields of education and sciences: The decree of the President of the Russian Federation from 07.05.2012 No. 599. M.: Russian newspaper, on May 9, 2012.
8. Russian Federation. Resolutions. The national doctrine of education in the Russian Federation: Resolution of the Government of the Russian Federation of 04.10.2000 No. 751 / SZ Russian Federation. 2000. No. 41. Art. 4089.
9. Russian Federation. Resolutions. The federal target program of a development of education for 2006-2010. Resolution of the Government of the Russian Federation of 23.12.2005 No. 803 // University databank. URL catalog: <http://www.ro.mgou/catalog/category162/84.html>.
10. Russian Federation. Resolutions. About measures for implementation of transition to standard per capita financing of the educational programs of the higher education having the state accreditation. Resolution of the Government of the Russian Federation of 03.06.2013 No. 467. URL: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/702916664/#ixzz37kFo1r742>.
11. About the statement of a state program of the Russian Federation «A development of education for 2013–2020». Resolution of the Government of the Russian Federation of 15.04.2014 No. 295. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162182/
12. Russian Federation. Orders. The concept of modernization of Russian education for the period till 2010: Order. Governments of the Russian Federation of 29.12.2001 No. 1756-r // Bulletin of the Ministry of Education of the Russian Federation. The higher and secondary professional education. 2003. No. 1.
13. Russian Federation. Orders. A state program of the Russian Federation «A development of education for 2013–2020»: Order of the Government of the Russian Federation of 15.05.2013 No. 792-r: System GUARANTOR. URL: <http://www.base.garant.ru>.
14. Russian Federation. Orders. A technique of definition of standard costs on rendering the state services in realization of the educational programs of the higher education for specialties and the directions of preparation having the state accreditation: Order of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation of 02.08.2013 No. 638. URL: <http://www.consultant.ru>.
15. *Voronin A.A., Fedorova Yu.V.* Formation of regulatory base of resource providing the higher education in modern conditions// (State-of-the-art reviews in the main directions of development of the highest education / economy of the higher school): NI-IVO. M.: 2001. Vyp. 4.
16. About the main reference points and affairs in the sphere of educational policy the Russia / Report of the Minister of Education A. N. Tikhonov on board on March 31, 1998 // Materials of the Ministry of Education and Science of the Russian Federation, 1999.
17. An education reform in the Russian Federation: Concept and main objectives of the next stage. M.: Ministry of the general and professional education of Russia. September, 1997.
18. *Romanov E.V.* Imperativ of innovative development of the higher education in Russia // Alma mater/2015. No. 2.rvices in realization of the educational programs of the highest having the state accreditation about
19. *Ushakov G.I., Shuruyev A.S.* Planning and financing of training of specialists. M.: Economica, 1980.
20. Financing of the higher education. DELFI. The report 3, March, 2000 / under a general edition of V.I. Baydenko, J. van Zantvort. M.: Research center of problems of quality of training of specialists, 2001.
21. Russian statistical year-book. 2012 M.: Federal State Statistics Service, 2012.



УДК 330.519.2

АНАЛИЗ ВЕРОЯТНОСТНЫХ СООТВЕТСТВИЙ МЕЖДУ РЕЙТИНГАМИ ВЕДУЩИХ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ *MOODY'S, FITCH* И *STANDARD&POOR'S*

ОШЕРОВИЧ ИННА ЛЬВОВНА,

студент магистратуры факультета «Прикладная математика и прикладные технологии»,
кафедра «Теория вероятностей и математическая статистика», Финансовый университет, Москва, Россия
E-mail: inagaph@gmail.com

АННОТАЦИЯ

В работе обсуждается проблема соответствий между шкалами оценок кредитной привлекательности ведущих международных рейтинговых агентств: *Moody's*, *Fitch* и *Standard&Poor's (S&P)*. В результате краткого обзора существующих методологических подходов к решению данной проблемы в исследовании предложен новый метод, базирующийся на теории бинарных отношений и функций выбора по векторному критерию. В качестве отношения предпочтения рассматривается отношение строгого порядка, порожденное вероятностью дефолта, а в качестве эталонной меры выбирается специально вводимый рейтинг как результат ранжирования по Парето многомерных параметров текущих оценок *Moody's*, *Fitch* и *S&P*. При этом сама механика присвоения рейтингов тем или иным международным агентством в данном подходе оказывается неважна, что нивелирует зависимость от политического ангажирования экспертных оценок. Естественно, подобное расширение не может приводить к взаимной однозначности шкал и поставляет взамен их вероятностное соответствие.

Ключевые слова: шкалы оценок; кредитная привлекательность; рейтинги; международное агентство; экспертная оценка; паретовские классы; ранжирование; векторный критерий.

THE ANALYSIS OF PROBABILISTIC CORRELATIONS BETWEEN THE RATINGS OF THE LEADING INTERNATIONAL COMPANIES *MOODY'S,* *FITCH* AND *STANDARD & POOR'S*

INNA L. OSHEROVICH,

Master Student of the Applied Mathematics and Applied Technologies Faculty, the Probability Theory and Mathematical Statistics Chair, Financial University, Moscow, Russia
E-mail: inagaph@gmail.com

ABSTRACT

The article surveys leading international rating agencies (*Moody's*, *Fitch*, and *Standard&Poor's*) and analyses the correlation problem of their credit attractiveness rating scales. The research briefly reviews the existing methodological approaches to the solution of this problem. As a result, a new method based on the theory of binary relations and vector criterion selection functions is proposed. A strict order relation generated by

the probability of default is taken as a preferable relation. A specially introduced rating resulting from Pareto ranking of multidimensional parameters of current estimates of Moody's, Fitch, and Standard&Poor's is chosen as a benchmark. The mechanism of ranking a particular international agency is immaterial in this approach. It eliminates the dependence on politically-biased expert assessments. Naturally, such an extension may not lead to mutual unambiguity of scales and provides their probabilistic adequateness in return.

Ключевые слова: assessment scale; credit attractiveness; ratings; international agency; expert assessment; Pareto classes; ranking; vector criterion.

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время — время экономических войн, глобальной финансовой неустойчивости и мирового снижения темпов экономического роста вопрос инвестиций оказывается как никогда актуален. Современный инвестор самостоятельно уже не в состоянии комплексно отслеживать и анализировать постоянно меняющуюся конъюнктуру мирового рынка. Во многом большинство серьезных инвестиционных предпочтений базируются на специальных оценках дефолтных рисков,

оцениваемых ведущими международными рейтинговыми агентствами, такими как *Moody's*, *Fitch* и *S&P*. Причем влияние такого рейтинга может оказаться на уровне уставного запрета к ведению бизнеса в той или иной инвестиционной компании.

По сути, задачей любого рейтингового агентства является прогноз вероятности дефолта какого-либо хозяйствующего объекта: компании или страны. Идеальным ответом для всех было бы само значение вероятности дефолта. Однако не вполне ясно, в каком вероятностном

Таблица 1

Шкалы кредитной привлекательности

TE	S&P	Moody's	Fitch	Grade	Уровень надежности
100	AAA	Aaa	AAA	Prime	Первоклассные
95	AA+	Aa1	AA+	High grade	Высоконадежные
90	AA	Aa2	AA	—	—
85	AA –	Aa3	AA –	—	—
80	A+	A1	A+	Upper medium grade	Надежность выше среднего
75	A	A2	A	—	—
70	A –	A3	A –	—	—
65	BBB+	Baa1	BBB+	Lower medium grade	Надежность ниже среднего
60	BBB	Baa2	BBB	—	—
55	BBB –	Baa3	BBB –	—	—
50	BB+	Ba1	BB+	Non-investment grade speculative	Неинвестиционно привлекательные /спекулятивные
45	BB	Ba2	BB	—	—
40	BB –	Ba3	BB –	—	—
35	B+	B1	B+	Highly speculative	Сильно спекулятивные
30	B	B2	B	—	—
25	B –	B3	B –	—	—
20	CCC+	Caa1	CCC	Substantial risks	Высокорискованные

<i>TE</i>	<i>S&P</i>	<i>Moody's</i>	<i>Fitch</i>	<i>Grade</i>	Уровень надежности
15	CCC	Caa2		Extremely speculative	Крайне спекулятивные
10	CCC –	Caa3		In default with little prospect for recovery	Дефолт с низкой вероятностью к восстановлению
	CC	Ca	–	–	–
5	C	C	–	–	–
0	D	/	DDD	In default	Дефолт
		/	DD		
			D		

пространстве оценивать это значение, к тому же такая содержательно нагруженная величина статистически уже проверяема, что принципиально невыгодно рейтинговым агентствам из-за безусловных убытков по возможным рекламациям. Например, даже в относительной нечисловой шкале оценок дефолта агентство *S&P* выплатило рекордные \$1,5 млрд за выявленное завышение рейтингов по американским ипотечным бумагам перед кризисом 2008 г. [1].

Таким образом, общепринятыми сегодня стали относительные шкалы [2], поставляющие отношение предпочтения в виде, всего лишь похожем на отношение строгого порядка (см. табл. 1; о *TE*-рейтинге речь пойдет чуть ниже).

Здесь можно заметить, что шкалы *S&P* и *Fitch* семантически совпадают в докризисной зоне, а все три агентства представлены в табл. 1 взаимно-однозначно по уровню надежности (*Grade*). В действительности это совершенно не так. Несмотря на терминологические совпадения значений шкал с уровнем надежности, на практике один и тот же объект может оказаться настолько в разных оценках у трех агентств, что повлечет заметное различие в уровне надежности. Ярким примером служит оценка кредитной привлекательности России агентствами *Moody's*, *Fitch* и *S&P* в 2014 г. На начало года расхождение в оценках агентств составляло 3 единицы в диапазоне от ВВВ– до ВВВ+, что не приводило к изменению значения *Grade*; на конец же года наблюдаемый разброс оценок был уже от ВВ+ до ВВВ, также в 3 рейтинговые единицы, но

уже с разницей в уровне надежности от спекулятивного до первой градации надежного. Отметим в этой связи лишь то, что наименее политически ангажированным агентством исторически выступает *Moody's*, хотя к теме политических или экономических спекуляций мы еще вернемся.

Тем не менее особой логической потери при замене точного значения вероятности дефолта на относительную шкалу для инвестора нет, так как вопрос вложений всегда решался на конкурсной основе: выбор наиболее привлекательного в сравнении с кредитной или дефолтовой устойчивостью. Проблемой здесь является как раз неизбежное несоответствие между различными рейтингами, а также прогноз поведения самих агентств, вернее, вероятностной эволюции их рейтингов.

ТЕ-РЕЙТИНГ

Одной из многочисленных попыток связать единой скалярной величиной прогнозы рассматриваемых агентств *Moody's* (*P1*), *Fitch* (*P2*) и *S&P* (*P3*) с учетом соответствующих экономических индикаторов (*P4*) и финансовых рынков (*P5*) следует отметить разработку *TE*-рейтинга [2], расшифровывающегося как *Trading Economics rating* (см. табл. 1, первый столбец). Данный рейтинг поставляет оцифрованное значение условного дефолтного риска, в равных долях учитывающее указанные выше оценки. Авторы рейтинга говорят о большей устойчивости, попарной независимости от каждого из агентств и удобстве численной шкалы для технического анализа,

однако и в этом случае вероятности дефолта никак не оцениваются, а сам рейтинг носит весьма частный характер, по-своему специфично объединяющий оценки ведущих рейтинговых агентств.

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ СООТВЕТСТВИЙ

Основные идеи и реализации рассматриваемого эконометрического подхода в проблеме сравнения рейтингов наиболее полно представлены в работах [3] и [4]. Если подробно проанализировать предложенные методики, становится ясно: их авторы фактически предполагают, что существует истинная гипотетическая непрерывная шкала соответствия вероятности дефолта, а каждое из рейтинговых агентств в той или иной мере приближается к нему в своей оценке. Несмотря на очевидные достоинства эконометрических методов, следует все же признать, что в этом случае авторы (так же как и в случае с *TE*-рейтингом) «домысливают» оценки дефолта, вводя в множественное сравнение не только значения самих рейтингов, но и сопутствующие текущие макроэкономические индикаторы объектов, которые в специфичном для каждого из агентств виде уже были учтены в конкретных значениях рейтингов.

Так, например, *logit*- или *probit*-модель ранжирования для рейтинга с m значениями выглядит как задача упорядоченного выбора [5]:

$$\begin{cases} y_i = (\bar{x}_i, \bar{\beta}) + \varepsilon_i, \\ rating_i = r, \text{ } npuc_{r-1} < y_i < c_r, \end{cases}$$

где y_i — виртуальная шкала соответствий; c_i — пороговые значения дискретной шкалы; $rating_i = r$ — значение рейтинга i -го объекта; ε_i — случайная величина, распределенная логистически для *logit*- и нормально для *probit*-моделей, а скалярное произведение

$$(\bar{x}_i, \bar{\beta}) = \sum_{j=1}^k (x_i)_j \beta_j$$

— линейная комбинация объясняющих факторов. Именно в этом слагаемом $(\bar{x}_i, \bar{\beta})$ и находятся лишние экзогенные переменные,

призванные, по замыслу авторов методик, установить истинные соответствия. Параметры модели $\bar{\beta}$ и \bar{c} оцениваются методом максимального правдоподобия для каждого рейтинга, восстанавливается их обратная проекция на виртуальную шкалу и методами регрессионного анализа моделируется преобразование между шкалами.

Тем не менее результаты пересчета, вообще говоря, оказываются неудобными для сколько-нибудь длинных прогнозов. Более того, дополнительный учет влияния макроэкономических параметров в скалярном произведении $(\bar{x}_i, \bar{\beta})$ оказывает обратное негативное действие: в условиях политического, а фактически экономического заказа действия международных агентств становятся в таких моделях непрогнозируемыми. Искренние удивления господина Кудрина и других видных российских экономистов на недавнее понижение кредитного рейтинга России до спекулятивного как раз и являются результатом ошибочных ожиданий экономической справедливости или хотя бы адекватности. В этом контексте правильнее понимать не возможную просьбу президента Обамы к агентствам «понизить рейтинг России», а скорее обратную просьбу агентств к Обаме «ввести санкции», чтобы дать повод понизить рейтинг. В любом случае текущие рейтинги страны или компании отражают действительную объективную картину экономического противостояния, данную ведущими международными рейтинговыми агентствами. Как мы уже отмечали выше, к реальной вероятности дефолта это имеет весьма условное отношение, но инвесторов пока устраивает деятельность агентств *Moody's*, *Fitch* и *S&P*, которые и в частности, и в совокупности все-таки формируют некоторое, более чем востребованное, отношение предпочтения инвесторов.

ОТНОШЕНИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ В УСЛОВИЯХ СРАВНИТЕЛЬНОЙ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Представим себе идеальную картину, когда все три агентства *Moody's*, *Fitch* и *S&P* настолько отработали сами процедуры

экспертиз и их состав, что сошлись в своих оценках для всех объектов. Это означает, что ими выделено единое отношение строгого порядка по степени кредитной привлекательности между объектами, которое мы будем для краткости называть отношением предпочтения. И, хотя сама вероятность дефолта по-прежнему остается неизвестной, все объекты строго и однозначно классифицированы по риску. Очевидно, в этой и только в этой ситуации мы имеем взаимную однозначность рейтинговых шкал агентств.

В реальности, когда отношения предпочтения агентств вероятнее всего не совпадают между собой, мы получаем классическую проблему сравнительной неопределенности, к примеру: объекты $A(5, 1, 3)$ и $B(1, 5, 3)$ несравнимы, так как один лучше по первой координате (например, оцифрованной оценке *Moody's*), а другой — по второй (например, *Fitch*). В этом случае построим особое отношение предпочтения, основанное на специальном ранжировании по Парето, по совокупным данным рейтингов всех трех агентств, и ничего более!

Рассмотрим на произвольном конечном множестве альтернатив $\Omega \subset \mathbb{R}^3$ векторный критерий:

$$xRy \Leftrightarrow (\forall i x_i \geq y_i) \wedge (\exists j x_j > y_j).$$

Здесь объект $x(x_1; x_2; x_3) \in \Omega$ в своих координатах имеет оценки каждого из трех агентств. Таким образом, объект x предпочтительнее объекта y , если все оценки дефолта у объекта x не хуже, чем у объекта y , и хотя бы по одному из рейтингов оценка строго лучше.

В качестве функции выбора по Парето стандартно используем функцию блокировки $C^R(X)$ указанного выше отношения R :

$$C^R(X) = \{x \in X \subset \Omega \mid \forall y \in X \neg (yRx)\}.$$

Иными словами, введенная функция блокировки реализует выбор элементов x из предъявления X , если для каждого из выбранных не найдется более предпочтительного элемента $y \in X$ по отношению R . Таким образом, выбраны те объекты, для которых нет доминирующих.

Далее определим рекуррентно согласно [6] последовательный выбор следующим ниже

образом. Сначала выберем первую группу объектов X_1 , подействовав введенной функцией выбора $C^R(X)$ на все множество альтернатив:

$$C^R(\Omega) = X_1.$$

Затем отбросим выбранные элементы и подействуем на оставшееся множество:

$$C^R(\Omega/X_1) = X_2.$$

В результате мы получим вторую группу объектов X_2 , сгруппированных по предпочтительности. Повторяя данную процедуру не более чем n раз (n — общее количество объектов), получим разбиение множества объектов Ω на упорядоченные классы эквивалентных объектов $\{X_i\}$. Несложно доказать, что данный алгоритм непротиворечив и конечен [7].

Построенное таким образом разбиение $\{X_i\}$ естественно ранжирует объекты номером класса i . Назовем для краткости введенное ранжирование *ранжированием по Парето (RP)*. Чем меньше номер, тем более предпочтительный класс относительно совокупной векторной оценки всех агентств.

В идеальном случае существования единого отношения предпочтения RI подобное ранжирование по Парето RP устанавливает взаимную однозначность рейтинговых шкал агентств, так как в первый класс попадут строго лучшие по этому отношению RP , во второй следующие и т. д.:

$$RI = RP.$$

В случае несовпадения отношений предпочтения агентств в классах будут наблюдаться смешанные состояния значений шкал. Причем чем сильнее различия в отношениях предпочтения, тем сильнее перемешивание по классам эквивалентностей, и наоборот. Истинным (стержневым) отношением в этом случае следует объявить рейтинг по Парето RP , остальные рейтинги каждого из агентств будут описываться статистически — путем вычисления наблюдаемых частот каждого значения шкалы в паретовских классах $\{X_i\}$, а вероятностное соответствие между шкалами будет восстанавливаться через их распределение в паретовской шкале.

Результаты парных сравнений в этой методике и результаты сравнения всех трех рейтинговых компаний *Moody's*, *Fitch* и *S&P* могут заметно отличаться. Здесь важно априорное мнение инвестора о ценности того или иного агентства или их кооперации.

ДВУМЕРНЫЙ ПРИМЕР РАНЖИРОВАНИЯ ПО ПАРЕТО

В качестве примера описываемой методики рассмотрим идею восстановления вероятностных соответствий между агентствами на данных по кредитной привлекательности стран.

Таблица 2

Рейтинги стран, присвоенные агентствами *Moody's* и *Fitch*

Страна	<i>Moody's</i>	<i>Moody's</i>	<i>Fitch</i>	<i>Fitch</i>
Австралия	Aaa	100	AAA	100
Австрия	Aaa	100	AA+	95
Азербайджан	Baa3	55	BBB –	55
Ангола	Ba2	45	BB –	40
Армения	Ba3	40	B+	35
Бангладеш	Ba3	40	BB –	40
Бахрейн	Baa2	60	BBB	60
Бельгия	Aa3	85	AA	90
Кот д'Ивуар	B1	35	B	30
Бермудские острова	A1	80	A+	80
Болгария	Baa2	60	BBB –	55
Боливия	Ba3	40	BB –	40
Бразилия	Baa2	60	BBB	60
Великобритания	AA1	95	AA+	95
Венгрия	Ba1	50	BB+	50
Венесуэла	Сaa3	10	CCC	15
Вьетнам	B1	35	BB –	40
Габон	Ba3	40	BB –	40
Гана	B2	30	B	30
Гватемала	Ba1	50	BB	45
Германия	Aaa	100	AAA	100
Гондурас	B3	25		
Гонконг	Aa1	95	AA+	95
Греция	Сaa1	20	B	30
Грузия	Ba3	40	BB –	40
Дания	Aaa	100	AAA	100
Доминикана	B1	35	B+	35
Египет	Сaa1	20	B	30
Замбия	B1	35	B	30

Страна	Moody's	Moody's	Fitch	Fitch
Израиль	A1	80	A	75
Индия	Baa3	55	BBB –	55
Индонезия	Baa3	55	BBB –	55
Ирландия	Baa1	65	A –	70
Исландия	Baa3	55	BBB	60
Испания	Baa2	60	BBB+	65
Италия	Baa2	60	BBB+	65
Казахстан	Baa1	65	BBB+	65
Канада	Aaa	100	AAA	100
Катар	Aa2	90		
Кения	B1	35	B+	35
Кипр	B3	25	B –	25
Китай	Aa3	85	A+	80
Колумбия	Baa2	60	BBB	60
Коста-Рика	Ba1	50	BB+	50
Кувейт	Aa2	90	AA	90
Латвия	A3	70	A –	70
Лесото			BB –	40
Ливан	B2	30	B	30
Литва	Baa1	65	A –	70
Люксембург	Aaa	100	AAA	100
Макао	Aa2	90	AA –	85
Малайзия	A3	70	A –	70
Мальта	A3	70	A	75
Марокко	Ba1	50	BBB –	55
Мексика	A3	70	BBB+	65
Мозамбик	B1	35	B+	35
Намибия	Baa3	55	BBB –	55
Нигерия	Ba3	40	BB –	40
Нидерланды	Aaa	100	AAA	100
Новая Зеландия	Aaa	100	AA	90
Норвегия	Aaa	100	AAA	100
ОАЭ	Aa2	90	AA	90
Панама	Baa2	60	BBB	60
Парагвай	Ba2	45	BB	45

Продолжение табл. 2

Страна	Moody's	Moody's	Fitch	Fitch
Перу	A3	70	BBB+	65
Польша	A2	75	A –	70
Португалия	Ba1	50	BB+	50
Республика Конго	Ba3	40	B+	35
Россия	Ba1	50	BBB –	55
Руанда			B+	35
Румыния	Baa3	55	BBB –	55
Сальвадор	Ba3	40	BB –	40
Саудовская Аравия	Aa3	85	AA	90
Сенегал	B1	35		
Сербия	B1	35	B+	35
Сингапур	Aaa	100	AAA	100
Словакия	A2	75	A+	80
Словения	Baa3	55	BBB+	65
США	Aaa	100	AAA	100
Суринам	Ba3	40	BB –	40
Тайвань	Aa3	85	A+	80
Таиланд	Baa1	65	BBB+	65
Тунис	Ba3	40	BB –	40
Турция	Baa3	55	BBB –	55
Уганда	B1	35	B+	35
Украина	Caа3	10	CC	10
Уругвай	Baa2	60	BBB –	55
Фиджи	B1	35		
Филиппины	Baa2	60	BBB –	55
Финляндия	Aaa	100	AAA	100
Франция	Aa1	95	AA	90
Хорватия	Ba1	50	BB	45
Чешская Республика	A1	80	A+	80
Чили	Aa3	85	A+	80
Швейцария	Aaa	100	AAA	100
Швеция	Aaa	100	AAA	100
Шри-Ланка	B1	35	BB –	40
Эквадор	B3	25	B	30
Эстония	A1	80	A+	80

Страна	Moody's	Moody's	Fitch	Fitch
Эфиопия	B1	35	B	30
Южная Африка	Baa2	60	BBB	60
Южная Корея	Aa3	85	AA –	85
Ямайка	Сaa3	10	B –	25
Япония	A1	80	A+	80

Несмотря на то что в приводимых оценках больше политики, чем экономики, мы остановимся на них из-за относительной компактности материала. В табл. 2 представлены рейтинги стран, присвоенные агентствами *Moody's* и *Fitch* на 05.02.2015 [2] (дублирующие столбцы — результат искусственной оцифровки, для удобства был выбран *TE*-рейтинг).

Отбросим страны, не имеющие одновременно двух рейтингов, и проранжируем по Парето оставшееся множество объектов. Для краткости изложения, не ограничивая общности, выделим первые 33 страны в полученном рейтинге из 98 (табл. 3).

Составим специальный частотно-вариационный ряд соответствий путем вычисления числа попаданий соответствующих оценок *Moody's* и *Fitch* в каждый из паретовских классов предпочтения. Данную таблицу удобно расположить горизонтально, сопоставив оценки агентств через центральную паретовскую шкалу *RP* (см. табл. 4).

Далее необходимо определиться: хотим ли мы восстанавливать вероятностное распределение рейтинга *Fitch* по заданному рейтингу *Moody's* или наоборот. Для примера остановимся на заданном рейтинге *Moody's*. В табл. 4 выделена строка *Aa3* значения рейтинга *Moody's*, при этом соответствующие страны попали в 6-й, 7-й и 8-й паретовские классы предпочтения, что соответствует неравномерному разбросу рейтинга *Fitch* от *A+* до *AA*. Для вычисления возможных вероятностей значений рейтинга *Fitch* перейдем к таблице распределения, в которой заменим частоты на приведенные доли, с той лишь разницей, что нормировать *Fitch* следует по столбцам, а *Moody's* — по строкам (см. табл. 5).

Данное требование несимметричной нормировки следует из того, что мы собираемся применить формулу полной вероятности с естественными гипотезами H_1 — попадание значения *Moody's* (*Aa3*) в 6-й класс Парето; H_2 — попадание значения *Moody's* (*Aa3*) в 7-й класс Парето и H_3 — в 8-й класс соответственно. Таким образом, искомое распределение вероятностей возможных значений рейтинга *Fitch* при условии, что рейтинг *Moody's* равен *Aa3*, принимает вид стандартного закона распределения дискретной случайной величины (табл. 6).

Здесь использована формула полной вероятности для указанных выше гипотез:

$$P(Fitch = x_j) = \sum_{i=1}^3 P(H_i) P(Fitch = x_j | H_i).$$

Поступая аналогичным образом, можно получить всю картину вероятностных соответствий значений рейтинга *Moody's* значениям рейтинга *Fitch* и наоборот. Необходимо ли при этом проводить процедуру итогового сглаживания распределения — не вполне ясно. Конечно, предполагая, что рейтинги каждого из агентств в идеале монотонны, процедура сглаживания необходима. Однако наблюдаемые соответствия рейтингов как раз и показывают, насколько шкалы фактически неоднородны сами по себе. Иными словами, полученное соответствие $Fitch | Moody's (Aa_3)$ имеет с практической точки зрения вполне приемлемый вид (см. рисунок).

Следовательно, можно было бы рекомендовать сглаживание лишь в случае распределений с явными провалами в монотонности. Впрочем, чем дальше друг от друга находятся рейтинги агентств в отображении

Таблица 3

Паретовский рейтинг по совокупности данных *Moody's* и *Fitch*

Страна	<i>Moody's</i>	<i>Fitch</i>	Ранг
Австралия	100	100	1
Германия	100	100	1
Дания	100	100	1
Канада	100	100	1
Люксембург	100	100	1
Нидерланды	100	100	1
Норвегия	100	100	1
Сингапур	100	100	1
США	100	100	1
Финляндия	100	100	1
Швейцария	100	100	1
Швеция	100	100	1
Австрия	100	95	2
Великобритания	95	95	3
Гонконг	95	95	3
Новая Зеландия	100	90	3
Франция	95	90	4
Кувейт	90	90	5
ОАЭ	90	90	5
Бельгия	85	90	6
Саудовская Аравия	85	90	6
Макао	90	85	6
Южная Корея	85	85	7
Китай	85	80	8
Тайвань	85	80	8
Чили	85	80	8
Бермудские острова	80	80	9
Чешская Республика	80	80	9
Эстония	80	80	9
Япония	80	80	9
Словакия	75	80	10
Израиль	80	75	10
Мальта	70	75	11
...

Таблица 4

Частоты попадания значений рейтингов *Moody's* и *Fitch* в паретовские классы эквивалентностей

Суммы частот <i>Fitch</i> в классах <i>PR</i>		12	1	3	1	2	3	1	3	4	2	1	...
	...	Частоты попадания <i>Fitch</i>											
...	75										1	1	
A+	80								3	4	1		
AA –	85						1	1					
AA	90			1	1	2	2						
...	95		1	2									
	100	12											
	<i>Fitch</i>												
RP	<i>Pareto</i>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	...
	<i>Moody's</i>												
	100	12	1	1									14
	95			2	1								3
...	90				2	1	1						4
Aa ³	85						2	1	3				6
...	80									4	1		5
	75										1	1	2
	...	Частоты попадания <i>Moody's</i>											...

Суммы частот *Moody's* в рейтингах

Таблица 5

Вероятности распределения значений рейтингов *Moody's* и *Fitch* по паретовским классам (наблюдаемые доли)

...		Доли попадания классов Парето в рейтинг <i>Fitch</i>										
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
...	75										0,50	1,00
A+	80								1,00	1,00	0,50	
AA –	85						0,33	1,00				
AA	90			0,33	1,00	1,00	0,67					
...	95		1,00	0,67								
	100	1,00										
	<i>Fitch</i>											
RP	<i>Pareto</i>	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
	<i>Moody's</i>											

Окончание табл. 5

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
	100	0,86	0,07	0,07								
	95			0,67	0,33							
...	90				0,50	0,25	0,25					
Aa3	85						0,33	0,17	0,50			
...	80									0,80	0,20	
	75										0,50	0,50
	...	Доли попадания рейтинга <i>Moody's</i> в классы Парето										

Таблица 6

Эмпирическое распределение условной вероятности значений рейтинга *Fitch* при условии, что рейтинг *Moody's* равен Aa3

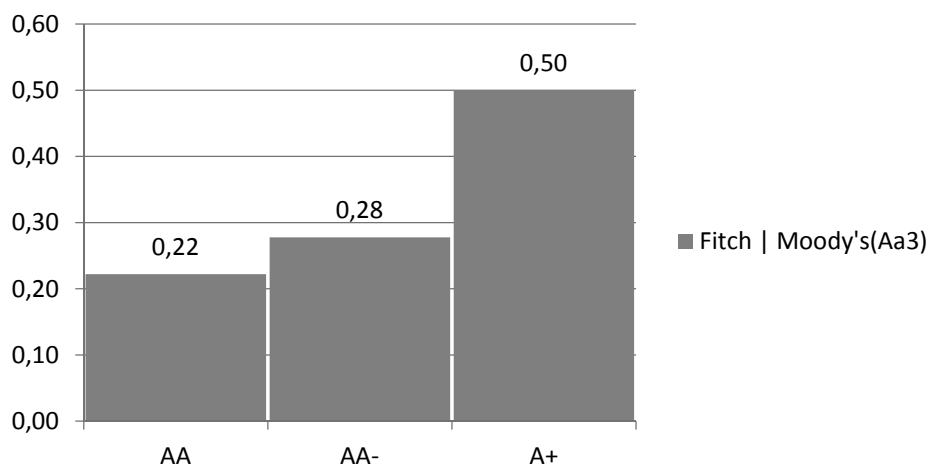
<i>Fitch</i> <i>Moody's</i> (Aa3)	AA	AA –	A+
P	0,33*0,67	0,33*0,33+0,17*1,00	0,5*1,00
<i>Fitch</i> <i>Moody's</i> (Aa3)	AA	AA –	A+
P	0,22	0,28	0,50

действительности, тем более размытой будет структура вероятностных соответствий. В случае совпадения отношения предпочтения $RP = RI$ нетрудно доказать, что рассматриваемые вероятностные соответствия будут представлять собой взаимно-однозначные связи.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

С содержательной точки зрения наибольший интерес вызывает исследование вероятностных соответствий между рейтингами *Moody's*, *Fitch* и *S&P* кредитной устойчивости финансовых компаний. Еще раз подчеркнем,

Fitch | Moody's(Aa3)



Соответствие рейтингов *Moody's* и *Fitch*

что полученные по введенной методике результаты отражают фактический наблюдаемый вероятностный диапазон соответствий между одним и другим рейтингом. Рассмотрение совокупности трех агентств с соответствующим ранжированием по Парето представляет собой подобную, но уже заметно более рутинную задачу, требующую привлечения серьезных аналитических усилий. Отметим, что парные вероятностные соответствия *a priori* точнее в смысле большей локализации эмпирической плотности вероятности, так как отклонения в порождаемых агентствами отношениях предпочтения менее значительны для пары, чем для тройки. Однако парные вероятностные соответствия отражают не весь спектр наблюдаемых отклонений, что неизбежно проигрывает в базисе вероятностного прогноза.

В качестве перспективы уточнения модели соответствий можно было бы указать возможный учет значений прогноза (*negative, stable, positive...*), однако это, в свою очередь, требует привлечения существенно большего количества объектов в тестовую выборку.

В заключение еще раз отметим, что предлагаемый логико-вероятностный подход не следует рассматривать как полноценную замену эконометрическим моделям. Основную практическую суть метода составляет возможность абстрагироваться от внешних (часто субъективных) оценок сравниваемых объектов и сконцентрироваться на данных рейтингов самих агентств. В каком-то смысле выстраиваемое вероятностное соответствие есть максимально возможное наблюдаемое соответствие между кооперациями рейтингов с точки зрения текущего прецедента политико-экономического состояния глобального рынка, отраженного в оценках ведущих международных рейтинговых агентств *Moody's, Fitch* и *S&P*.

Автор выражает признательность своему научному руководителю доценту кафедры «Теория вероятностей и математическая статистика» Финансового университета С. А. Зададаеву за высказанные ценные советы и замечания.

ЛИТЕРАТУРА

1. <http://www.oilexp.ru/news/standard-poorsvyplatit-shtraf-15-mlrd/88328/> (дата обращения: 15.03.2015).

2. <http://www.tradingeconomics.com/country-list/rating/> (дата обращения: 15.03.2015).
3. *Soest A.H. O., Karminsky A.M., Peresetsky A.A.* An analysis of ratings of Russian banks. Tilburg University Center Discussion Paper Series, 2003, nr. 85.
4. *Карминский А.М., Пересецкий А.А., Головань С.В.* Модели рейтингов международных агентств // Прикладная эконометрика. 2007. Вып. 1, 3. 19 с.
5. *Пересецкий А.А.* Измерение компоненты внешней поддержки рейтингов агентства Moody's. // Прикладная эконометрика. Вып. 2, 3. 23 с.
6. *Зададаев С.А.* Методы структурной диалектики: монография. М.: Граница, 2012. 148 с.
7. *Баяк О.А., Браилов А.В., Денежкина И.Е., Зададаев С.А.* Принятие финансовых решений в условиях сравнительной неопределенности: монография. М.: Вузовский учебник: Инфра-М, 2014. 106 с.

REFERENCES

1. <http://www.oilexp.ru/news/standard-poorsvyplatit-shtraf-15-mlrd/88328/> (date of the address: 15.03.2015).
2. <http://www.tradingeconomics.com/country-list/rating/> (date of the address: 15.03.2015).
3. *Soest A.H.O., Karminsky A.M., Peresetsky A.A.* An analysis of ratings of Russian banks. Tilburg University Center Discussion Paper Series, 2003, nr.85.
4. *Karminsky A.M., Peresetsky A.A., Guolowan S.V.* of Model of ratings of the international agencies//Applied econometrics. 2007. Vyp. 1, 3. 19 p.
5. *Peresetsky A.A.* Measurement components of external support of ratings of Moody's agency // Applied econometrics. Vyp. 2, 3. 23 pages.
6. *Zadadayev S.A.* Methods of structural dialectics: monograph. M.: Border, 2012. 148 pages.
7. *Bayuk O.A., Brailov A.V., Denezhkina I.E., Zadadayev S.A.* Adoption of financial decisions in the conditions of comparative uncertainty: monograph. M.: High school textbook: Infra-M, 2014. 106 p.

УДК 336.717.061.1

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

СЫСОЕВА АННА АЛЕКСАНДРОВНА,

аспирант кафедры банковского дела, Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва, Россия

E-mail: annik.89@mail.ru

АННОТАЦИЯ

В условиях экономической нестабильности и острой нехватки финансовых ресурсов разработка и реализация масштабных долгосрочных инвестиционных проектов на основе проектного финансирования приобретает особую актуальность. Как свидетельствует мировой опыт, именно банковские учреждения выполняют функции организаторов и финансовых инициаторов осуществления крупных инвестиционных проектов и программ, а также играют решающую роль в мобилизации финансовых инвестиционных ресурсов.

В статье проектное финансирование исследовано как особый вид банковского финансирования, проанализировано соответствие операций банковского проектного финансирования в России традиционным критериям его идентификации, определены основные игроки на отечественном рынке банковского проектного финансирования в лице коммерческих банков. Делается вывод о том, что дальнейшее развитие проектного финансирования в России тормозится в результате действия факторов, обусловленных особенностями банковской деятельности, а также связанных с влиянием макроэкономических факторов. Важное значение отводится методике отбора инвестиционных проектов для кредитования в коммерческом банке, а также их мониторингу как инструменту, позволяющему снизить негативное действие кредитных рисков.

Ключевые слова: проектное финансирование; инвестиционное кредитование; банк; заемщик; инновации.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF BANK PROJECT FINANCING

ANNA A. SYSOEVA,

Post high graduate of the Department for Banking of the PRUE, Moscow, Russia

E-mail: annik.89@mail.ru

ABSTRACT

The development of large-scale long-term investment projects based on project financing is actual in terms of economic instability. As international experience shows, in realization of major investment projects and programs, the main role belongs to banks.

The article investigated the project financing as a special type of bank financing; it was analyzed the correspondence between banking operations of project financing in Russia and traditional criteria of identification; identified the major participants of project financing market in the face of commercial banks. The author concluded that the further development of project financing in Russia is hampered as a result of banking and macroeconomic factors. The importance given to the method of investment projects selection, as well as their monitoring as a tool to reduce the negative effect of credit risk.

Keywords: project finance; investment lending; bank; borrower; innovation.

Проектное финансирование как разновидность финансирования реальных инвестиций доказало, что это достаточно успешный способ привлечения средств

для финансирования инвестиционных проектов в промышленно развитых странах, однако для России это относительно новый банковский продукт. В чистом виде его предлагает

ограниченный круг банков, что обусловлено рядом факторов, которые делают невозможным его полноценное использование. Поэтому поиск возможностей и путей решения проблем развития банковского проектного финансирования в России как фактора активизации инвестиционной деятельности банков является одной из наиболее актуальных проблем современной экономики нашей страны.

Фундаментальной основой развития проектного финансирования стали научные труды П. Невита и Ф. Фабоцы «Проектное финансирование», а также Дж. Финерти «Проектное финансирование. Финансовый инжиниринг активов». В России исследованием теоретических, методологических и методических основ внедрения проектного финансирования занимались И.А. Никонова, Г.Н. Белоглазова, В.В. Бочаров, Л.Л. Игонин, Л.И. Абалкин, А.С. Булатов, Е.Т. Гвоздева, С.Ю. Глазьев, В.В. Киселева, А.Л. Смирнов, А.А. Конопляник. Вопросам оценки рисков, механизмам их возникновения, возможным инструментам по снижению, менеджменту посвящены работы Ю.Ю. Русанова, А.Г. Ивасенко, Л.В. Коха, В.А. Слепова. Вопросам страхования, затрагивающим отдельные аспекты проектного финансирования, посвящены труды И.П. Хаминича, Ю.Т. Ахвледиани, В.Ю. Катасонова, Д.С. Морозова.

В то же время сегодня в экономической литературе вопросы внедрения проектного финансирования в России остаются исследованными недостаточно: большинство научных работ направлены на изучение зарубежного опыта и практически не содержат комплексного анализа перспектив применения проектного финансирования в российских банках. Таким образом, дальнейшего исследования требуют вопросы, связанные с разработкой теоретических и методологических основ применения проектного финансирования в России, определением особенностей банковского проектного финансирования, а также анализом проблем и перспектив его развития; требуется и обоснование путей их решения.

Цель данной статьи заключается в исследовании проблем и перспектив развития банковского проектного финансирования в России,

а также разработке рекомендаций по внедрению данного финансового механизма на отечественном рынке банковских услуг.

Развитие мировых финансовых рынков, приход зарубежных игроков, специализирующихся на проектном финансировании, на отечественный рынок банковских услуг, а также общий рост капитализации российской банковской системы привели к появлению новой банковской услуги — проектного финансирования. Данный вид банковских услуг в России внедряется по классическим методикам международных банков, согласно которым реализация данного вида финансирования требует создания в кредитных учреждениях отдельного специализированного департамента, который занимается исключительно проектным финансированием.

К сожалению, реализация программ проектного финансирования в России практически не регулируется законодательством. Законодательно-нормативным основанием проектного финансирования в России служат Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» и инструкция «О порядке формирования и использования резерва на возможные потери по ссудам». Кроме того, существует ряд рамочных законов, которые содержат отдельные нормы, так или иначе регулирующие проектное финансирование. Прежде всего это законодательные акты, регулирующие инвестиционную деятельность, а именно Федеральные законы «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации», «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», «Об инновационной деятельности в Российской Федерации».

Основными игроками на отечественном рынке банковского проектного финансирования на сегодняшний день можно считать Сбербанк, Россельхозбанк, Альфа-банк и ВТБ. Развивают проектное финансирование также Промсвязьбанк, Газпромбанк, Банк Москвы, банк «ФК Открытие», Международный инвестиционный банк, а также Евразийский банк развития и др. [1, с.15]. Однако следует

констатировать, что, к большому сожалению, на сегодня отсутствует официальная статистика Банка России относительно объемов проектного финансирования. Банки не разглашают условия своего участия в проектах, что свидетельствует о незрелости данного сегмента рынка банковских услуг и соответственно негативно влияет на его развитие.

При этом следует отметить, что на своих официальных сайтах большинство банков позиционируют себя как активные участники рынка проектного финансирования, хотя, как правило, они предлагают только операции по кредитованию проектов, ошибочно называя эти услуги проектным финансированием в маркетинговых целях. Классическим примером является кредитование инвестиционной деятельности субъектов хозяйствования,

которое довольно часто путают с проектным финансированием. Клиентам предоставляется определенный спектр услуг, связанный с разработкой и реализацией инвестиционного проекта, т.е. заемщик берет инвестиционный кредит под залог оборудования, недвижимости, акций, гарантий, поручительства и др. При использовании такой схемы в роли инициатора проекта и заемщика выступает одно юридическое лицо, учет средств ведется на балансе заемщика. Как видим, при организации указанных соглашений прослеживается ряд несоответствий основным классическим канонам проектного финансирования, которые систематизированы автором в *таблице*.

Следует отметить также, что проектное финансирование — достаточно наукоемкая и высокорисковая услуга, которая предусматривает

Анализ соответствия операций банковского проектного финансирования в России традиционным критериям его идентификации

Критерий идентификации	Классические признаки проектного финансирования	Соответствие операций банковского проектного финансирования в России идентификационному признаку
Сфера применения	Крупномасштабные, капиталоемкие и долгосрочные проекты	
Источник возврата долга	Возврат долга из средств, образующихся в результате реализации проекта	Залог основных средств, акции предприятия, поручительства клиентов банка и т.п.
Обеспечение	Оценка прибыльности проекта и ориентация только на денежный поток проекта, прибыль от реализации проекта	Полная проверка банками возможности заемщика обслуживать кредитную задолженность из текущей коммерческой деятельности, не связанной с реализацией проекта (финансовая и имущественная оценка заемщика)
Распределение рисков	Создается специальная компания (проект отделяется от основной деятельности предприятия) / банк принимает на себя только те риски, которые в наибольшей степени может контролировать	В России необходимость в этом инструменте отпадает из-за неготовности большинства банков принимать на себя риски проекта, отделяя их от кредитоспособности спонсоров
Состав участников	Сочетаются различные формы кредита — коммерческий, банковский, государственный, лизинговый и т.д., создаются консорциумы	Российские банки опасаются различного вида объединений, поэтому, как правило, используется одна из форм кредита
Объем финансирования	Заемный капитал — до 90%, собственный капитал организаторов проекта — до 10%	Заемный капитал — 50%, собственный капитал организаторов проекта — до 50%

Критерий идентификации	Классические признаки проектного финансирования	Соответствие операций банковского проектного финансирования в России идентификационному признаку
Влияние результатов реализации проекта на финансовое состояние участников	Ответственность инвесторов ограничена только их вкладом в уставный фонд проекта, обязательства по возврату привлеченных средств являются обязательствами проектной компании, а не спонсоров проекта	
Взаимоотношения банка и заемщика	Долгосрочное партнерство, тесное сотрудничество, совместные планы, координация действий	
Участие банка в управлении проектом	Банк выполняет целый ряд дополнительных управленческих функций	
Время на организацию сделки	Длительное (наличие целого комплекса долгосрочных и сложных контрактов)	
Требования к банку	Достаточный уровень собственных средств, высокая репутация в международном банковском мире, опыт организации крупномасштабных финансовых сделок и др.	Низкая банковская капитализация, незначительный опыт организации крупномасштабных финансовых сделок в области проектного финансирования
Взаимодействие с другими банками	Варианты взаимодействия с другими банками: 1) каждый банк заключает с заемщиком кредитное соглашение и финансирует свою часть проекта; 2) кредиторы выступают единым пулом (консорциум, синдикат), заключается единственная кредитная сделка, а обязанности распределяются (организатор, агент, менеджер); 3) банк-организатор выступает только в роли инициатора сделки, а после выдачи займа передает свои требования другим банкам	

Источник: составлено автором.

наличие целого ряда финансовых, технологических и других ноу-хау, а следовательно, требует значительных финансовых вложений, поэтому ее могут оказывать банки с мощным ресурсным потенциалом, особенно финансовым и кадровым. Кроме того, проектное финансирование могут позволить себе только крупные банки, имеющие выход на рынок внешних заимствований, банки со значительной долей иностранного капитала, а также филиалы иностранных банков, которые получают долгосрочное рефинансирование от материнских структур. Другими словами, осуществлять проектное финансирование в России возможно лишь при наличии дешевого капитала. Ряд банков с этой целью привлекают международные ресурсы через Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития и др.

Конечно, есть банки, которые осуществляют проектное финансирование с использованием

собственных средств, однако при этом, принимая участие в проекте, банк, как правило, выступает не только финансовым, но и стратегическим инвестором.

Существует достаточно распространенная в рамках проектного финансирования крупных, в том числе инфраструктурных, проектов мировая практика применения консорциумных объединений, которые позволяют минимизировать проектные риски путем их разделения между участниками, а также действовать во избежание недофинансирования проектов из-за проблем, связанных с ликвидностью кредиторов. Однако отечественные банки довольно редко объединяются в консорциумы, что обусловлено рядом объективных причин, в частности банки не желают информировать конкурентов о своих отношениях с клиентами. Кроме того, значительное влияние оказывают различия в политике

управления рисками в банках: если для одних риски проекта могут показаться приемлемыми, то для других — нет. Самыми известными отечественными банковскими консорциумами являются «Альфа-Групп»¹, Сбербанк России и Консорциум немецких банков-АКА².

Одним из способов привлечения дополнительных средств является финансирование с помощью экспортно-кредитных агентств. Такие агентства предоставляют экспортные кредиты под страховое покрытие страны-экспортера. Таким образом, российские предприятия сегодня имеют возможность привлечь кредиты из многих стран мира на срок от 1 до 10 лет. Сегодня услуги проектного финансирования через экспортно-кредитные агентства предлагают следующие банки: Банк Москвы, Газпромбанк, Международный банк Санкт-Петербурга, Московский кредитный банк, Ситибанк и др. [2, с.115].

Преимуществами проектного финансирования с помощью экспортно-кредитных

агентств являются: выгодные процентные ставки, привлечение средств на долгий срок с возможностью индивидуального гибкого графика погашения, возможность предоставления льготного периода погашения кредита.

На основе вышесказанного можно утверждать, что проектное финансирование в России начало набирать обороты.

В то же время ухудшение конъюнктуры мировых финансовых рынков привело к негативным последствиям и на российском рынке банковских услуг: большинство банков или ограничило, или просто закрыло лимиты финансирования на неограниченный срок.

Проведенное исследование позволяет выделить ряд факторов, которые тормозят развитие проектного финансирования в России (см. рисунок).

Однако, несмотря на указанные недостатки, можно определить ряд преимуществ проектного финансирования. Главное — его долгосрочный характер, т.е., получив средства на финансирование проекта, заемщик может использовать их в течение длительного срока в любой валюте (как правило, это доллар или евро). Не

¹ URL: <http://www.aar.ru/ru/shareholders/alfa-group.html> (дата обращения: 13.03.2015).

² URL: http://www.sberbank.ru/moscow/ru/press_center/all/?id114=2544 (дата обращения: 13.03.2015).



Проблемы развития проектного финансирования в России

Источник: составлено автором на основе [3, с.85].

менее важными преимуществами являются возможность комплексного подхода к решению вопросов по финансированию проекта и более профессиональный подход к решению задач. Среди других преимуществ: выгодные процентные ставки, индивидуальный график погашения кредита, возможность получения льготного периода погашения задолженности.

Таким образом, на основе проведенного анализа можно сделать вывод, что российский рынок проектного финансирования в перспективе будет двигаться в сторону сближения со своими западными аналогами. С этих позиций можно ожидать увеличения масштабов проектов, финансируемых по этой схеме, увеличения сроков заимствований, повышения удельного веса заемного капитала и применения новых схем. Тем более что преимуществом для российских банков является возможность изучения зарубежного опыта внедрения данной услуги, исследования возможных схем ее использования, но уже с учетом отечественной специфики, что позволит избежать ряда ошибок.

ЛИТЕРАТУРА

1. Николаев Я.О. Государство нашло способ докапитализации еще шести банков // Российская газета. 2015. № 6585.

2. Афанасьев М.А. Привлечение финансирования с помощью НЭКА // Финансовый директор. 2005. № 12. С.115.
3. Смупов А.М., Сысоева А.А. Банковские капиталобразующие инвестиции и развитие инновационного сектора экономики России // Бизнес и Банки. 2013. № 21(1146). С.85.

REFERENCES

1. Nikolaev Ia. O. Gosudarstvo nashlo sposob dokapitalizatsii eshche shesti bankov [The state has found a way to recapitalize six banks]. Rossiiskaia gazeta — Russian newspaper, 2015, no 6585, 15 p. (In Russ.)
2. Afanas'ev M. A. Privlechenie finansirovaniia s pomoshch'iu NEKA [The attracting funding through NEKA]. Finansovyi direktor — Chief financial officer, 2005, no 12, 115 p. (In Russ.)
3. Smulov A. M., Sysoeva A. A. Bankovskie kapitaloobrazuiushchie investitsii i razivitie innovatsionnogo sektora ekonomiki Rossii [Investment banking and development of innovation sector in Russian economy]. Biznes i Banki — Business and banks, 2013, no 21 (1146), 85 p. (In Russ.)

Из выступления Президента России В.В. Путина на пленарном заседании Петербургского международного экономического форума

«На внешние ограничения мы отвечаем не закрытием экономики — мы отвечаем расширением свободы, повышением открытости России. И это не лозунг — это содержание нашей реальной политики, той работы, которую мы сегодня ведем по созданию условий для бизнеса, по поиску новых партнеров и открытию новых рынков, по участию в реализации крупнейших интеграционных проектов. Мы вчера обсуждали с руководителями наших промышленных предприятий целый ряд проблем, с которыми мы, безусловно, сталкиваемся. Поступило предложение: такое же регулирование, такие же льготы предоставлять и для новых инвестиций вообще, а не только по гринфилдам. Мы рассмотрим обязательно эти предложения. Думаю, что вполне можем их реализовать. Добавлю также, что от уплаты налогов освобождаются капиталы и активы, возвращающиеся в Россию из-за границы. Их владельцам даны полные гарантии защиты от любого вида преследования. Одновременно будем предпринимать шаги по повышению прозрачности российских компаний и их подразделений за рубежом».

Источник: <http://kremlin.ru/events/president/news/49733>

УДК 339.9

ПРОГНОЗИРОВАНИЕ МИРОВЫХ ЦЕН НА НЕФТЬ ПО НЕЧИСЛОВОЙ ЭКСПЕРТНОЙ ИНФОРМАЦИИ

НАЗАРОВА ЮЛИЯ АНДРЕЕВНА,

*аспирант кафедры экономической кибернетики, Санкт-Петербургский государственный университет,
Санкт-Петербург, Россия*

E-mail: *nazarova.julia.a@gmail.com*

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена составлению агрегированного прогноза мировых цен на нефть с помощью метода рандомизированных сводных показателей (*Aggregated Indices Randomization Method*). Данный метод позволяет проводить многокритериальное оценивание сложных финансово-экономических показателей по нечисловой, неточной и неполной экспертной информации. Он предполагает оценку вероятностей альтернативных вариантов развития на основе ординальной и интервальной информации посредством двойной рандомизации вероятности наступления альтернативы и весового коэффициента, учитывающего значимость источника прогноза.

В качестве источников экспертных прогнозов взяты прогнозы Министерства экономического развития России, Европейской комиссии, Управления по энергетической информации Министерства энергетики США, отчеты *Barclays Commodities Research* и заявления экспертов международного рейтингового агентства *Fitch Ratings* относительно средней цены на нефть марки *Brent* на 2015 г. В качестве весовых коэффициентов, отражающих значимость каждого из источников информации или «уровень доверия» к каждому из экспертных прогнозов, взята степень соответствия прогнозов аналитиков за 2013 г. действительности, рассчитанная на основе дисперсии ошибки.

Результатом проведенного исследования является определение вероятностей наступления каждого из альтернативных исходов, а именно определение наиболее вероятного диапазона цен на нефть марки *Brent* на 2015 г. Полученная сводная оценка может быть использована для принятия управленческих и инвестиционных решений, а также как основа для прогнозирования других экономических показателей, зависящих от мировых цен на нефть, в том числе нефтегазовых доходов бюджета. Также построенный прогноз дает возможность скорректировать уже составленный Министерством экономического развития прогноз на 2015 г.

Ключевые слова: метод рандомизированных сводных показателей; нечисловая, неточная, неполная экспертная информация; мировые цены на нефть.

WORLD OIL PRICE FORECAST ON BASIS OF EXPERT NON-NUMERIC KNOWLEDGE

YULIYA A. NAZAROVA,

*postgraduate student of Department of Economic Cybernetics of Saint Petersburg State University,
Saint Petersburg, Russia*

E-mail: *nazarova.julia.a@gmail.com*

ABSTRACT

This work is devoted to the compilation of aggregate forecast of world oil prices by the Aggregated Indices Randomization Method (AIRM). This method allows conducting the multicriteria evaluation of complex economic and financial indicators on basis of non-numeric, non-exact and non-complete expert information. It assumes an estimation the probability of alternative development options based on the ordinal and interval information by double randomization of alternatives' probabilities, and weight coefficient, which takes into account the importance of the source of the forecast.

As a source of expert information we have taken the Ministry of Economic Development of Russia, the European Commission, the Energy Information Administration US Department of Energy, Barclays Commodities Research reports and statements of experts of international rating agency Fitch Ratings regarding the average price for Brent crude oil for 2015. As the weighting coefficients we have taken the degree of compliance of analysts' forecasts for 2013 to reality calculated based on the error variance.

The result of the study is to determine the probabilities of each of the alternative outcomes and to identify the most likely range of prices for Brent crude oil for 2015. The resulting consolidated assessment can be used to make management and investment decisions and also as a basis for forecasting other economic indicators that depend on world oil prices, including oil and gas revenues. Also, a forecast gives the opportunity to adjust already compiled forecast by the Ministry of economic development for 2015.

Keywords: aggregated indices randomization method; non-numeric, non-exact and non-complete expert knowledge; world oil price.

В настоящее время нефтегазовая отрасль является мощной и конкурентоспособной отраслью страны, а также главным источником налоговых и валютных поступлений в бюджет. Доля нефтегазовых доходов в общем объеме доходов федерального бюджета в 2014 г. составила более 51,9%, в 2015 и в 2016 гг. этот показатель прогнозируется Министерством финансов РФ на уровне 51 и 50,8% соответственно. Экономика России существенным образом зависит от состояния рынков энергоресурсов, поэтому для обеспечения ее эффективного функционирования и стабильного развития необходимы постоянный анализ и прогнозирование основных показателей нефтегазовой отрасли, в том числе и мировых цен на нефть.

История изменения цен на нефть показывает их разнонаправленный и скачкообразный характер, что, в свою очередь, позволяет сделать вывод о затруднительности построения прогнозов, составленных только на основе исторических данных. В связи с этим особое внимание уделяется прогнозам аналитиков, основанным на индивидуальной оценке состояния нефтегазовой отрасли и определяющим направление и диапазон возможных изменений цен на нефть.

Данная работа посвящена составлению агрегированного прогноза мировых цен на нефть на основе предложенных прогнозов аналитиков. В основе построения агрегированного прогноза лежит метод рандомизированных сводных показателей (*Aggregated Indices Randomization Method*), который

позволяет проводить многокритериальное оценивание сложных финансово-экономических показателей по нечисловой, неточной и неполной экспертной информации. Он предполагает оценку вероятностей альтернативных вариантов развития на основе ординальной и интервальной информации посредством двойной рандомизации вероятности наступления альтернативы и весового коэффициента, учитывающего значимость источника прогноза. Рассмотрим подробнее суть и значение данного метода.

Пусть мы имеем A_1, \dots, A_r возможных альтернатив развития события и m различных источников информации о вероятностях $p_i = P(A_i), i = 1, \dots, r, p_i \geq 0, p_1 + \dots + p_r = 1$ альтернатив A_1, \dots, A_r . Из каждого источника мы получаем информацию $I_j, j = 1, \dots, m$, которая может быть представлена в ординальном (нечисловом) и интервальном (неточном) виде. Ординальная информация OI_j содержит сравнительные суждения вида «вероятность альтернативы A_k больше, чем вероятность альтернативы A_l » и «вероятности альтернатив A_s и A_m равны», а интервальная информация II_j указывает диапазоны $[a_i, b_i], 0 \leq a_i \leq b_i \leq 1, i = 1, \dots, r$ возможного варьирования вероятностей p_1, \dots, p_r . Так как из источников может поступать информация не обо всех вероятностях p_1, \dots, p_r , то информация I_j может носить неполный характер.

Таким образом, нечисловая, неточная и неполная информация $I_j = OI_j \cup II_j$, получаемая из j -го источника, задается системой:

$$I_j = \{p_k > p_l, p_s = p_m; a_n \leq p_n \leq b_n; k, l, s, m, n \in \{1, \dots, r\}\} \quad (1)$$

Также предполагается наличие ннн-информации J о сравнительной значимости различных источников, определяющей весомость, уровень доверия или надежность полученной из j -го источника информации:

$$J = \{w_t > w_s, w_u = w_v; A_l \leq w_l \leq B_l; t, s, u, v, l \in \{1, \dots, m\}\} \quad (2)$$

где $w_1, \dots, w_m, w_i \geq 0, w_1 + \dots + w_m = 1$ — весовые коэффициенты, определяющие относительную значимость информации из j -го источника.

Отметим, что учет информации I_j из j -го источника определяет вектор вероятностей $p = (p_1, \dots, p_r)$ с точностью до множества $P(r; I_j)$ всех допустимых с точки зрения j -го источника информации векторов вероятностей. Моделируя неопределенность выбора вектора вероятностей $p = (p_1, \dots, p_r)$ из множества $P(r; I_j)$ при помощи рандомизации этого выбора, мы получим случайный вектор

$$\begin{aligned} \tilde{p}(I_j) &= (\tilde{p}_1(I_j), \dots, \tilde{p}_r(I_j)), \\ \tilde{p}_i(I_j) &\geq 0, \tilde{p}_1(I_j) + \dots + \tilde{p}_r(I_j) = 1, \end{aligned} \quad (3)$$

равномерно распределенный на множестве $P(r; I_j)$, компоненты которого представляют собой рандомизированную оценку соответствующей вероятности альтернативы по информации из j -го источника.

В соответствии с методом наименьших квадратов математическое ожидание $\bar{p}_i(I_j) = M\tilde{p}_i(I_j)$ случайной величины $\tilde{p}_i(I_j)$ будет являться усредненной оценкой вероятности альтернативы A_j , рассчитанной на основе I_j информации из j -го источника, а стандартное отклонение $sp_i(I_j) = \sqrt{D\tilde{p}_i(I_j)}$ — точностью полученной оценки.

Учет ннн-информации J о сравнительной значимости источников определяет вектор весовых коэффициентов $w = (w_1, \dots, w_r)$ с точностью до множества $W(m; J)$ всех возможных векторов. Моделируя неопределенность выбора вектора весовых коэффициентов из

множества $W(m; J)$ при помощи рандомизации этого выбора, мы получаем случайный вектор $\tilde{w} = (\tilde{w}_1(J), \dots, \tilde{w}_m(J))$, равномерно распределенный на множестве $W(m; J)$. Математическое ожидание $\bar{w}_j(J)$ рандомизированного весового коэффициента $\tilde{w}_j(J)$ представляет собой усредненную оценку значимости j -го источника, а стандартное отклонение $sw_j(J)$ служит мерой точности полученной оценки.

Таким образом, имея рандомизированную многокритериальную оценку вероятностей альтернатив и рандомизированный вектор весовых коэффициентов, можно построить дважды рандомизированную сводную оценку:

$$\tilde{\tilde{p}}_i(I, J) = \sum_{j=1}^m \tilde{p}_i(I_j) \tilde{w}_j(J). \quad (4)$$

Полученный показатель представляет собой оценку вероятности альтернативы A_j , построенную путем взвешенного случайного агрегирования $\tilde{p}_i(I_j)$ и $\tilde{w}_j(J)$ с учетом всей информации $(I; J) = (I_1, \dots, I_m; J)$.

Так как случайные величины $\tilde{p}_i(I_j)$ и $\tilde{w}_j(J)$ являются независимыми, можно найти математическое ожидание, дисперсию и стандартное отклонение дважды рандомизированной оценки $\tilde{\tilde{p}}_i(I; J)$ по следующим формулам:

$$\begin{aligned} \bar{\tilde{\tilde{p}}}_i(I, J) &= M\tilde{\tilde{p}}_i(I, J) = \\ &= \sum_{j=1}^m \bar{p}_i(I_j) \bar{w}_j(J); \end{aligned} \quad (5)$$

$$\begin{aligned} D\tilde{\tilde{p}}_i(I, J) &= D\sum_{j=1}^m \tilde{p}_i(I_j) \tilde{w}_j(J) = \\ &= \sum_{j,k=1}^m \bar{p}_i(I_j) \bar{p}_i(I_k) cw(j, k; J) + \\ &+ \sum_{j=1}^m [\bar{w}_j^2(J) + sw_j^2(J)] sp_i^2(I_j) \end{aligned} \quad (6)$$

$$sp_i(I; J) = \sqrt{D\tilde{\tilde{p}}_i(I; J)}. \quad (7)$$

Таким образом, окончательная сводная оценка вероятностей каждой из альтернатив будет представлена в виде

$$\bar{\tilde{\tilde{p}}}_1(I; J) \pm sp_1(I, J), \dots, \bar{\tilde{\tilde{p}}}_r(I; J) \pm sp_r(I, J) \quad (8)$$

Рассмотрим применение данного метода для составления агрегированного прогноза

средней цены на нефть марки *Brent* на 2015 г. В качестве источников экспертных прогнозов взяты прогнозы Министерства экономического развития России, Европейской комиссии, Управления по энергетической информации Министерства энергетики США, отчеты *Barclays Commodities Research* и заявления экспертов международного рейтингового агентства *Fitch Ratings* (табл. 1).

Как показывает практика, маловероятно, что реальное среднее значение цены на нефть будет соответствовать точным значениям прогнозов аналитиков, поэтому мы предположили, что экспертные прогнозы могут ошибаться на 5% и в соответствии с этим рассчитали диапазоны цен с минимальными и максимальными значениями прогнозов, представленные в табл. 2.

В соответствии с полученными значениями выделим три альтернативных варианта изменения средней цены на нефть в 2015 г. в виде следующих диапазонов:

A_1 — цена на нефть примет значение от 40 до 47 долл. /барр.;

A_2 — от 47 до 54 долл. /барр.;

A_3 — от 54 до 61 долл. /барр.

Рассчитаем вероятности попадания интервальных прогнозов экспертов в указанные

диапазоны, тем самым определив ординальную (нечисловую) информацию, полученную из каждого источника относительно вероятностей альтернатив (табл. 3).

Таким образом, мы получаем информацию вида:

$$I_1 = \{p_2 > p_3 > p_1\},$$

$$I_2 = \{p_3 > p_2 > p_1\},$$

$$I_3 = \{p_3 > p_2, p_3 > p_1\},$$

$$I_4 = \{p_1 > p_2, p_1 > p_3\},$$

$$I_5 = \{p_3 > p_2 > p_1\}.$$

Для определения нечисловой информации, отражающей уровень доверия к каждому из экспертных прогнозов, определим степень соответствия прогнозов данных источников относительно средней цены на нефть марки *Brent* на 2014 г. реальным значениям средней цены. В табл. 4 приведены прогнозные и реальные значения средней цены на нефть марки *Brent* в 2014 г. (для Минэкономразвития взяты прогноз и реальное значение марки *Urals*). Учитывая тот факт, что чем больше значение модуля отклонения, тем в меньшей степени прогноз соответствует действительности (а значит, меньше уровень доверия к

Таблица 1

Источники прогноза и прогнозные значения цен на нефть марки *Brent* на 2015 и 2016 гг.

Источник прогноза	Прогноз цены на нефть марки <i>Brent</i> на 2015 г., долл. /барр.	Документ и дата прогноза
Еврокомиссия	53	<i>Economic Forecast – Winter 2015</i> (январь 2015 г.)
Минэкономразвития	50–60	Прогноз социально-экономического развития России на 2015 г. (январь 2015 г.)
Управление по энергетической информации (EIA) Минэнерго США	58	<i>Short-Term Energy Outlook</i> (10.02.2015)
<i>Barclays Commodities Research</i>	44	www.barclays.com (28.01. 2015)
<i>Fitch Ratings</i>	55	www.fitchratings.com (23.01.2015)

Таблица 2

Диапазоны значений прогнозов экспертов с учетом 5%-ной ошибки, долл./барр.

Источник прогноза	Прогноз цены на нефть на 2015 г.	
	минимальное значение	максимальное значение
Еврокомиссия	50,35	55,65
Минэкономразвития	50,0	60,0
Управление по энергетической информации (EIA) Минэнерго США	55,1	60,9
<i>Barclays Commodities Research</i>	41,8	46,2
<i>Fitch Ratings</i>	52,25	57,75

Таблица 3

Ординальная информация относительно вероятностей альтернатив

Источник \ Вероятность альтернативы	Еврокомиссия	Минэкономразвития	Управление по энергетической информации (EIA) Минэнерго США	<i>Barclays Commodities Research</i>	<i>Fitch Ratings</i>
p1	0	0	0	1	0
p2	0,69	0,4	0	0	0,32
p3	0,31	0,6	1	0	0,68
Вывод	$p_2 > p_3 > p_1$	$p_3 > p_2 > p_1$	$p_3 > p_2, p_3 > p_1$	$p_1 > p_2, p_1 > p_3$	$p_3 > p_2 > p_1$

данном источнику), получим следующую ннн-информацию относительно сравнительной значимости источников:

$$J = \{w_5 > w_3 > w_2 > w_1 > w_4\}$$

Введя в программный модуль *APIS*, разработанный в Санкт-Петербургском государственном университете группой исследователей под руководством Н. В. Хованова на основе метода рандомизированных сводных показателей, ннн-информацию вида $(I; J) = (I_1, \dots, I_5; J)$ и выбрав шаг отсчета $h = 0,01$ вероятностей p_1, p_2, p_3 и весовых коэффициентов w_1, \dots, w_5 , получим искомые дважды рандомизированные оценки вероятностей альтернатив:

$$\begin{aligned} \bar{p}_1(I; J) \pm sp_1(I, J) &= 0,146 \pm 0,016, \\ \bar{p}_2(I; J) \pm sp_2(I, J) &= 0,282 \pm 0,016, \\ \bar{p}_3(I; J) \pm sp_3(I, J) &= 0,572 \pm 0,025. \end{aligned}$$

Для того чтобы теперь определить среднее значение цены \tilde{x} , учитывающее вероятности наступления каждой альтернативы, воспользуемся формулой нахождения математического ожидания, дисперсии и стандартного отклонения случайной величины:

$$\begin{aligned} \bar{x}(I; J) = M\tilde{x}(I; J) &= \frac{d_0 + d_1}{2} \bar{p}_1(I; J) + \\ &+ \frac{d_1 + d_2}{2} \bar{p}_2(I; J) + \frac{d_2 + d_3}{2} \bar{p}_3(I; J) \end{aligned} \quad (9)$$

$$\begin{aligned} s^2 x(I; J) = D\tilde{x}(I; J) &= \left(\frac{d_0 + d_1}{2} - \bar{x}\right)^2 \bar{p}_1(I; J) + \\ &+ \left(\frac{d_1 + d_2}{2} - \bar{x}\right)^2 \bar{p}_2(I; J) + \left(\frac{d_2 + d_3}{2} - \bar{x}\right)^2 \bar{p}_3(I; J) \\ sx(I; J) &= \sqrt{D\tilde{x}(I; J)} \end{aligned} \quad (10)$$

где d_0, d_1, d_2, d_3 — граничные точки диапазонов цен для альтернатив A_1, A_2, A_3 .

Прогнозные и реальные значения средней цены на нефть в 2014 г., долл./барр.

Источник прогноза	Прогнозное значение	Реальное значение	Модуль отклонения
Еврокомиссия	105,8	99,29	6,51
Минэкономразвития	101,0	97,6	3,4
Управление по энергетической информации (EIA) Минэнерго США	101,0	99,29	1,71
<i>Barclays Commodities Research</i>	110,0	99,29	10,71
<i>Fitch</i>	100,0	99,29	0,71

Таким образом, мы получим итоговую оценку значения средней цены на нефть марки *Brent* на 2015 г.:

$$\bar{x}(I;J) \pm sx(I;J) = 53,48 \pm 5,12 \text{ (долл./барр.)}$$

Полученная сводная оценка может быть использована для принятия управленческих и инвестиционных решений, а также как основа для прогнозирования других экономических показателей, зависящих от мировых цен на нефть, в том числе нефтегазовых доходов бюджета. Кроме того, построенный прогноз дает возможность скорректировать уже составленный Министерством экономического развития прогноз на 2015 и 2016 гг.

ЛИТЕРАТУРА

1. Колесников Г.И., Корникова Н.В., Федотов Ю.В., Хованов Н.В. Оценка вероятностей альтернатив развития фондового рынка в условиях дефицита числовой информации // Вестник СПбГУ. 2005. Сер. 10. Вып. 2. С. 151.
2. Овинникова К.Н. Современное состояние нефтегазового комплекса России и

его проблемы // Известия Томского политехнического университета. 2013. Т. 322. № 6.

3. Хованов Н.В. Анализ и синтез показателей при информационном дефиците. СПб.: Изд-во СПбГУ, 1996. С. 150.

ЛИТЕРАТУРА

1. Kolesnikov G.I., Kornikova N. In, Fedotov Yu.V., Hovanov N.V. Otsenk of probabilities of alternatives of development of stock market in the conditions of deficiency of numerical information // Messenger of ST. PETERSBURG STATE UNIVERSITY. 2005. It is gray. 10. Vyp. 2. P. 151.
2. Ovinnikova K.N. Current state of an oil and gas complex of Russia and its problem // News of Tomsk polytechnical university. 2013. Т. 322. No. 6.
3. Hovanov N.V. The analysis and synthesis of indicators at information deficiency. SPb.: Publishing house of St. Petersburg State University, 1996. P. 150.

Из выступления Президента России В.В. Путина на пленарном заседании Петербургского международного экономического форума

«Если говорить о ценах на энергоносители, от которых, к сожалению, до сих пор значительно зависит наша экономика, то напомним, что средняя цена на нефть марки «Юралс» в 2013 г. была 107,9 доллара, в 2014 – уже 97,6 [доллара] за баррель, а за январь – май текущего года средняя цена составила 56 долларов за баррель. По оценке Росстата, в первом квартале этого года ВВП России сократился на 2,2% к соответствующему периоду 2014 г., а промышленное производство в январе – апреле сократилось на 1,5%. Но что хотел бы отметить: еще в конце прошлого года нам предрекали, и вы это хорошо знаете, глубокий кризис. Этого не произошло, мы стабилизировали ситуацию, погасили негативные колебания конъюнктуры и уверенно проходим через полосу трудностей, прежде всего потому, что экономика России накопила достаточный запас внутренней прочности».

Источник: <http://kremlin.ru/events/president/news>

УДК 339.924

МЕРКОСУР: ИНТЕГРАЦИОННЫЙ КОМПРОМИСС СТРАН ЮЖНОГО КОНУСА

КОШКУЛЬ ДАРЬЯ ВЛАДИМИРОВНА,*аспирант кафедры «Мировые финансы», Финансовый университет, Москва, Россия***E-mail:** *dasha_koshkul@mail.ru*

АННОТАЦИЯ

В статье представлены предварительные результаты исследования интеграционного процесса, происходящего в Латинской Америке в рамках межгосударственного экономического объединения МЕРКОСУР. На основании подробного изучения нормативно-правовой базы МЕРКОСУР, а также рабочих документов его органов проведен анализ ключевых аспектов развития интеграционной модели МЕРКОСУР, выявлены основные интеграционные принципы и их динамика.

Актуальность статьи обусловлена прежде всего потенциалом интеграционных процессов в обеспечении международной экономической и финансовой стабильности в условиях глобализации.

По мнению автора, реализация региональных интеграционных проектов позволяет обеспечить разумный компромисс между задачей самодостаточного экономического развития развивающихся стран и задачей повышения качества их участия в мировой экономике, защищая от излишних валютно-финансовых рисков и потрясений.

В интеграционных принципах МЕРКОСУР сформулирован собственный подход к реализации данного компромисса, основанный на развитии производственной интеграции стран, структурных преобразованиях, углублении их валютно-финансового взаимодействия.

Следует отметить особую актуальность поставленных в статье проблем для России, которая вовлечена в процесс евразийской экономической интеграции и находится в состоянии внешней валютно-финансовой уязвимости в условиях санкционной политики и снижения цен на нефть. Опыт Латинской Америки, безусловно, дает новый угол зрения на данные вызовы.

Ключевые слова: Латинская Америка; МЕРКОСУР; региональная интеграция; производственная интеграция; экономическое развитие; глобализация; валютно-финансовый кризис.

MERCOSUR: INTEGRATION COMPROMISE OF THE SOUTH

DARIA V. KOSHKUL,*postgraduate student of the World Finance chair, Financial university under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia***E-mail:** *dasha_koshkul@mail.ru*

ABSTRACT

The article contains preliminary results of a research dedicated to the integration process taking part within the Mercosur subregional bloc in Latin America.

Based on detailed examination of the Mercosur legislative framework as well as of working papers prepared by its bodies the research included analysis of key aspects of the Mercosur integration model, particularly of the main integration principles and their development.

Topicality of the article is predetermined primarily by the potential which integration process has for promotion of international economic and financial stability under globalization.

In author's opinion regional integration helps provide a reasonable compromise between the task of self-sufficient economic development in emerging countries and the one of improving their participation in the world economy

while reducing exposure to financial risks and turbulences.

Mercosur integration principles contain a special approach to realization of the compromise above which is based on development of productive integration between countries, their structural transformation and deepening of intraregional monetary and financial cooperation.

It's worth underlining that the problems set in the article are of special relevance for Russia as it is involved into the process of eurasian integration and is currently in a state of high external financial vulnerability caused by the sanction policies and the fall of oil prices. The experience of Latin America may broaden approach to these challenges.

Keywords: Latin America; Mercosur; regional integration; productive integration; economic development; globalization; financial crisis.

«**О**бщий рынок Юга» (МЕРКОСУР) — один из наиболее значимых в Латинской Америке субрегиональных интеграционных блоков, консолидирующий в себе более половины совокупного ВВП региона [5]. Он включает в себя Аргентину, Бразилию, Парагвай, Уругвай и Венесуэлу¹. В стадии присоединения к МЕРКОСУР находится в настоящее время Боливия. Ассоциированными членами являются Чили, Перу, Эквадор, Колумбия, Гайана и Суринам² [3].

Объединяя крупнейший пласт региональных экономических отношений, МЕРКОСУР продемонстрировал значительную гибкость и адаптивность интеграционной модели. Так, свое существование он начал в 1991 г. на принципах регионального развития, отождествляемых с термином открытого регионализма, однако в дальнейшем скорректировал курс в направлении региональной самодостаточности.

Реализация задач роста, преобладающая в интеграционной повестке развивающихся стран, прежде всего ставит вопрос выбора источника регионального развития, направленного, с одной стороны, на создание дополнительного спроса на результаты региональных воспроизводственных процессов, с другой — на повышение их емкости и эффективности. Подписанием в 1991 г. Асунсьонского договора (далее — договор) МЕРКОСУР представил весьма категоричный подход к проблеме регионального развития, предполагающий в качестве ключевого стимула

экономического роста развитие единого регионального рынка, увеличение его емкости, в том числе в результате снижения барьеров входа на него иностранных участников. При этом основным приоритетом формирования единого рынка являлось соблюдение принципа конкуренции как фактор эффективности распределения региональных ресурсов.

В договоре отдельно указывалось на осознание странами-участниками глобальной тенденции «консолидации крупных международных экономических пространств» и формулировалась задача эффективного включения стран в международную цепочку создания ценности. Тем самым фиксировался принцип внешней открытости.

В отличие от других концепций, определяющих в качестве основного стимула регионального роста организованные коллективные действия стран (в частности, реализацию совместных проектов, программ), модель МЕРКОСУР предполагала минимальное использование государственных рычагов, исключала необходимость взаимодействия стран по вопросам, не относящимся к реализации мероприятий по созданию единого рынка. Подобный экономически ориентированный подход предопределил первоначальную легкость и гибкость институциональной конструкции МЕРКОСУР, закрепленной в 1994 г. в отдельном протоколе Оуро Прето.

Целевой интеграционный механизм (получивший в договоре название «Общий рынок Юга»), который планировалось сформировать в МЕРКОСУР в течение четырех лет с момента его создания, включал следующие структурные элементы [1]:

¹ Венесуэла является участником МЕРКОСУР с 2006 г.

² Решение о присвоении статуса ассоциированного члена Гайане и Суринаму находится в стадии ратификации.

- обеспечение свободного движения товаров, услуг, факторов производства между странами посредством, в частности, снятия тарифных и нетарифных ограничений;

- установление единого внешнего таможенного тарифа и принятие единой торговой политики в отношении третьих стран или объединений стран, координация общих позиций на региональных и международных торговых форумах;

- проведение согласованной макроэкономической и отраслевой политики, а именно: внешнеторговой, аграрной, промышленной, фискальной, монетарной, валютной, финансовой, таможенной, транспортной, коммуникационной, политики по услугам и иным направлениям, с целью обеспечить адекватные условия конкуренции между странами;

- гармонизация законодательной базы по релевантным вопросам с целью укрепления процесса интеграции.

Необходимо отметить, что данный механизм не был реализован в полном объеме ни в течение установленного четырехлетнего срока, ни в течение последующих десятилетий.

Как следует из вышеуказанного набора элементов, члены МЕРКОСУР, очевидно, недооценили причинно-следственную связь между задачей построения единого рынка и устранения макроэкономических диспропорций. Данный вопрос был ограничен ликвидацией регулятивных асимметрий, направленной прежде всего на соблюдение принципа конкуренции: исключение протекционистских мер и регулятивных преференций для отдельных участников рынка.

Между тем сохранение экономических диспропорций, связанных с различными масштабами национальных экономик стран-участниц, а также с различиями в их структуре и динамике, является фактором неблагоприятного перераспределения ресурсов и выгод в пользу более развитых стран. Данное обстоятельство снижает стремление менее развитых стран к либерализации внутрирегиональной торговли, отдаляя перспективы построения единого регионального рынка товаров, услуг, факторов производства.

Достижение интеграционных эффектов предполагалось исключительно рыночными

стимулами без учета их объективно слабого внутреннего потенциала, обусловленного низким качеством институциональных характеристик стран.

При этом поставленная в договоре задача эффективного включения стран в мировую экономику требовала принципиально иного качественного подхода к повышению конкурентоспособности стран, предъявляя собственные требования к структурным параметрам экономик. Очевидно, требовалось целенаправленное, подкрепленное конкретными совместными действиями стран снижение роли первичных ресурсов в экспортной модели региона и углубление внутрорегиональных производственных цепочек.

Однако задача модернизации экономики также была отдана на откуп рыночным механизмам и индивидуальным структурным реформам стран: на уровне региональной интеграционной повестки идея изменения структурных параметров экономики не была представлена.

Следует отметить, что задача построения единого рынка на принципах внутренней конкуренции и внешней открытости имела ряд источников. Так, немецкий исследователь К. Бехле связывает создание МЕРКОСУР прежде всего с внутренними социально-политическими изменениями в странах, а именно с окончанием военной диктатуры в Аргентине и Бразилии, повлекшим за собой поиск нового демократического позиционирования на международной арене. Также он отмечает, что корни объединения лежат в двустороннем сотрудничестве указанных двух стран (с последующим присоединением к предложенной модели других участников)³, что в значительной степени подчиняло модель МЕРКОСУР реализации странами собственных структурных реформ и задачам их более эффективного включения в мировую экономику. Данное обстоятельство создает, на наш взгляд, предпосылки для стремления более крупных участников объединения к усилению индивидуальных экономических преимуществ при

³ Bechle K. Kein Auslaufmodell: 20 Jahre Mercosur. // GIGA Focus Lateinamerika, 3. 2011. URL: http://www.giga-hamburg.de/de/system/files/publications/gf_lateinamerika_1103.pdf (дата обращения: 23.02.2015)

увеличении доступа к рынкам своих партнеров и соответственно для их сдержанности в отношении задачи преодоления макроэкономических диспропорций в регионе.

В то же время у модели, представленной МЕРКОСУР, имелись и более глубокие идеологические и исторические корни.

В 90-х гг. XX в. широкое распространение получил так называемый Вашингтонский консенсус, закрепивший принципы неолиберальных преобразований (ограничение участия государства в экономике, внешнеэкономическая открытость) в развивающихся странах в качестве основного приоритета регионального развития. Данные принципы были особенно остро восприняты МЕРКОСУР на фоне происходивших в тот период в странах демократических изменений. Так, Аргентина и Бразилия нередко оцениваются в экономической литературе как основные последователи либеральных реформ Вашингтонского консенсуса. Важно отметить, что данные принципы, хотя и отразились напрямую на интеграционной повестке, прежде всего касались внутренних преобразований стран.

Кроме того, важнейшим историческим фундаментом МЕРКОСУР является его преемственность от процесса интеграции, начатого в рамках Латиноамериканской ассоциации интеграции (ЛАИ) в результате заключения в 1980 г. договора Монтевидео [2]. Данный договор сформировал тогда рамочные условия и юридический инструментарий либерализации внутрирегиональных экономических отношений (как в двустороннем, так и в многостороннем формате) и зафиксировал стратегическую цель создания единого рынка. Асунсьонский договор заключен в рамках данного юридического инструментария и содержит прямую отсылку к его принципам. Принципы договора Монтевидео, хотя и предусматривают необходимость учета структурных параметров экономик стран и стимулирование их совместимости, определяют, тем не менее, принцип конкуренции в качестве приоритетного.

Для понимания современной интеграционной модели МЕРКОСУР важно рассмотреть условия и мотивы корректировки выбранного изначально его участниками курса.

В период 1990–1998 гг. имела место положительная динамика внутрирегиональной торговли: рост ее доли с 7,7% в 1990 г. до 23,6% в 1998 г. [4]. Однако, начиная с 1999 г., интеграционный процесс начал демонстрировать падение доли внутрирегиональной торговли — в 2003 г. она достигла 11,3% [4], что стало индикатором снижения интеграционного потенциала МЕРКОСУР.

Тревожной тенденцией было также снижение внешнеэкономической устойчивости стран МЕРКОСУР. Так, дефицит текущего счета платежного баланса Аргентины возрос с 647 млн долл. США в 1991 г. до 14,5 млрд в 1998 г. Бразилия продемонстрировала увеличение дефицита в 1993–1998 гг. с 676 млн долл. до 33,4 млрд [5].

Как отмечает И. Штиглиц, критикующий принципы Вашингтонского консенсуса, «реформы увеличили подверженность стран риску, но не увеличили их способность этому риску противостоять» [8]. При этом одним из ключевых пунктов справедливой, на наш взгляд, критики являлось отсутствие баланса между рынком и государством, недостаточное внимание структурной трансформации экономик [8].

Следует отметить, что снижение внутриэкономической устойчивости стран происходило на фоне стремительного развития мировых финансовых рынков, повышения международной мобильности капитала, усиления взаимозависимости стран при сохранении привилегированной валютно-финансовой роли США как эмитента резервной валюты и существенного влияния их монетарной политики на движение капитала в связи с высокой чувствительностью международных потоков капитала к изменениям процентных ставок в США.

Данное обстоятельство входило в острое противоречие и с выбранным странами валютно-финансовыми режимами: следуя задаче обеспечения стабильности валютных курсов для углубления своего участия в международной торговле, Аргентина и Бразилия практиковали фиксацию курсов национальных валют к доллару США. При этом задача поддержания фиксированных

валютных курсов существенно усложнялась отсутствием внутри МЕРКОСУР консолидированных финансовых инструментов. Следует отметить фактическое отсутствие координации валютных политик между странами, а также исключительную роль доллара США во внутрирегиональных расчетах, которая имела ряд негативных эффектов: снижение устойчивости национальных валют, повышение внутрирегиональных валютных рисков и транзакционных издержек, существенно ограничивающих экономическую интеграцию. В условиях внешней валютно-финансовой нестабильности данные обстоятельства обострили проблему региональной экономической устойчивости, а также снизили интенсивность внутрирегиональных хозяйственных связей.

Механизм развития фундаментальных противоречий между стихийностью движения капитала и неустойчивостью внутрирегиональной экономической модели, приведший в конечном итоге к тяжелым кризисным явлениям в странах, имел валютно-финансовую природу. Валютно-финансовая нестабильность, явившаяся прежде всего следствием стихийного оттока капитала и выразившаяся в масштабных обесценениях валют, достигла своего пика в Аргентине и Бразилии в период 1999–2002 гг.

В основе данных процессов лежат, на наш взгляд, следующие проблемы, обусловившие снижение внешней финансовой устойчивости стран и определившие дальнейшее направление развития модели МЕРКОСУР:

1) снижение интеграционного ресурса, а именно потенциала углубления внутрирегиональных связей стран при сохранении прежней структуры внутрирегиональных экономических взаимодействий;

2) снижение внутренней устойчивости и конкурентоспособности региональной экономики. Безусловно, данная проблема касалась не только интеграционной повестки, но и внутренних преобразований стран;

3) отсутствие эффективных региональных валютно-финансовых рычагов, направленных на обеспечение внутрирегиональных связей и снижение внешней уязвимости региона.

Данные проблемы находятся в тесной прямой и обратной взаимосвязи, создавая взаимные ограничения. Так, имеет место взаимообусловленность уровня экономической интеграции и эффективности механизмов валютно-финансового взаимодействия стран. Неспособность эффективно выполнять задачи валютно-финансовой координации, предусмотренной Асунсьонским договором, упиралась, очевидно, в недостаточную интенсивность внутрирегиональных связей и наличие в регионе существенных макроэкономических асимметрий. Отсутствие единых валютно-финансовых рычагов ограничивало, в свою очередь, углубление торговли на рыночных принципах.

Анализ нормативной базы и рабочих документов МЕРКОСУР показал, что изменение ее интеграционной ориентации ознаменовалось следующими векторами:

- ограничением вовлеченности региона в мировую экономику через отказ от открытой модели и углублением внутрирегиональной интеграции через внедрение принципов производственной интеграции;
- реализацией структурной реформы, направленной на снижение макроэкономических асимметрий, повышением совместности экономик региона и их конкурентоспособности;
- углублением региональной валютно-финансовой повестки.

Изменение экономической модели происходило поступательно с 2002 г. Так, в 2002 г. была впервые сформулирована идея интегрирования производственных цепочек⁴ МЕРКОСУР для повышения их глобальной конкурентоспособности.

С точки зрения развития интеграционных принципов в концепции МЕРКОСУР произошло смещение приоритетов от принципа конкуренции к принципу совместности экономик и от принципа внешнеэкономической открытости к принципу региональной самодостаточности. Более активно в региональной повестке зазвучала идея преодоления

⁴ Decisión CMC № 23/02 [Решение Совета общего рынка МЕРКОСУР № 23/02], URL: <http://www.sice.oas.org/trade/mrcsrs/decisions/dec2302s.asp> (дата обращения: 23.02.2015).

диспропорций и равномерного распределения выгод от интеграции.

Реализация принципов производственной интеграции потребовала формирования механизмов финансирования и организации совместных действий стран.

Важнейшим шагом в данном направлении стало создание Фонда структурной конвергенции и укрепления институциональной структуры МЕРКОСУР (*FOCEM*), осуществляющего финансирование специализированных программ по усилению структурной конвергенции, повышению конкурентоспособности, усилению социальной сплоченности, улучшению качества институциональной архитектуры интеграционного процесса.

Особое значение, на наш взгляд, имеет тот факт, что, несмотря на валютно-финансовую природу развития кризисных явлений 1999–2002 гг., страны МЕРКОСУР инициировали создание фонда, который направлен на финансирование структурной реформы, а не на обеспечение ликвидности или антикризисного финансирования. Тем самым они продемонстрировали видение потенциала валютно-финансовой стабилизации, заложенного в интеграционном процессе, основанном на принципах структурной реформы и производственной интеграции. На наш взгляд, углубление экономической интеграции создает экономический фундамент для стабилизации движения капитала (через увеличение емкости региональной экономики, улучшение внутрирегиональных инвестиционных возможностей и структурных параметров экономики), формирования устойчивого спроса на национальные валюты стран.

Важный толчок для развития производственной интеграции дал мировой финансовый кризис 2008 г., что в очередной раз обозначило роль экономической интеграции в вопросе обеспечения финансовой устойчивости.

Так, в 2008 г. была принята отдельная программа производственной интеграции, предусматривающая создание специализированной рабочей группы по производственной интеграции (*Grupo de Integración Productiva, GIP*). В результате работы данной группы создан ряд организационных инструментов

и форматов, направленных на консолидацию воспроизводственных усилий стран, в том числе с целью распространения знаний и технологий. К таким форматам относятся отраслевые кластеры (*Clusters & APLs del GIP*), представляющие широкий диапазон секторов экономики, специализированные фонды: продвижения туризма, сельского хозяйства, фонд гарантий для малого и среднего бизнеса. Также рабочей группой введен в действие специализированный интернет-портал группы по производственной интеграции (*Portal Empresarial del Grupo de Integración Productiva*), аккумулирующий информацию, относящуюся к инструментам помощи бизнесу, в том числе инструментам, предлагаемым на национальном уровне [6].

Изменение интеграционной модели потребовало и углубления валютно-финансового взаимодействия стран: создания региональных валютно-финансовых механизмов, обеспечивающих усиление внутрирегиональных хозяйственных связей. При этом, учитывая, что возможности валютного взаимодействия стран в настоящее время ограничены (в силу макроэкономических и регулятивных диспропорций между странами), в качестве инструмента оптимизации расчетов и снижения транзакционных издержек странами МЕРКОСУР создана система платежей в национальных валютах *SML*. Данная система не является инструментом снижения валютных рисков, однако позволяет повысить спрос на национальные валюты стран, тем самым создавая экономическую основу для их стабильности.

Другим важным аспектом валютно-финансового взаимодействия стран МЕРКОСУР является дальнейшее развитие внутрирегиональных перераспределительных механизмов, позволяющих, в частности, аккумулировать ресурсы для реализации интеграционной повестки. Так, под руководством специально созданной рабочей группы по финансовым вопросам и ее комиссии по финансовой системе начата работа по развитию регионального финансового рынка [7].

Обращаясь к вопросу открытости региональной экономической модели, следует

отметить, что ее снижение является закономерным следствием экономических интеграционных процессов стран: представляется, что консолидация хозяйственных связей внутри региона при фиксированном объеме производственных мощностей (в краткосрочном периоде) автоматически снижает участие в них зарубежных участников, а также переключает часть внешнего спроса внутрь региональной экономики.

Вместе с тем в рамках МЕРКОСУР имел место и осознанный политический выбор стран в отношении ограничения открытости региональной экономики. Важнейшим событием, закрепившим данный выбор, был в 2005 г. отказ участников МЕРКОСУР от создания панамериканской зоны свободной торговли. Прошедший в апреле текущего года в Панаме саммит Америк, не завершившийся подписанием совместных документов в силу неустраимых разногласий, зафиксировал дальнейшее отдаление региона от идеи панамериканской интеграции.

При этом МЕРКОСУР продемонстрировал ориентацию на формирование совместных интеграционных проектов с другими субрегиональными объединениями, следующими принципам региональной самодостаточности. Так, страны МЕРКОСУР участвуют в верхнеуровневом, региональном объединении УНАСУР (Союз южноамериканских наций). Более того, подписана совместная декларация, направленная на углубление взаимной интеграции с АЛБА (так называемый «Боливарианский альянс для народов нашей Америки»), демонстрирующим наиболее радикальную в регионе трактовку принципов самодостаточности. Данная тенденция обозначает справедливый, на наш взгляд, геополитический выбор Латиноамериканских стран в пользу ограничения внешних рисков и усиления внутрирегионального взаимодействия.

Отдельно следует отметить, что корректировка интеграционной модели была означена не только углублением экономических принципов, но и распространением интеграционной повестки на новые сферы социальных взаимодействий: политическую, социальную, культурную, что отразилось и в

формировании разветвленной структуры дополнительных органов МЕРКОСУР. Потребовалось и улучшение институциональных принципов взаимодействия стран: в 2006 г. создан парламент МЕРКОСУР, работа которого нацелена прежде всего на ускорение инкорпорации его норм в национальное право стран.

Обратимся к вопросу эффективности скорректированных интеграционных принципов МЕРКОСУР. По данным ЛАИ⁵, в 2003–2013 гг. отмечен устойчивый рост доли субрегиональной (внутриблоковой) торговли в структуре внешней торговли стран МЕРКОСУР с 11 до 14%. С учетом того что на уровне региона в целом тенденция повышения интенсивности внутрирегиональной торговли не выражена, данный факт свидетельствует о наличии положительных эффектов от интеграционного механизма МЕРКОСУР. Также следует отметить неопределенность динамики показателя внутрирегиональной торговли стран МЕРКОСУР, что подтверждает их ориентацию на субрегиональное взаимодействие.

Внешний долг стран МЕРКОСУР в 2003–2013 гг. снизился с 54% от ВВП до 18% от ВВП [5], что соответствует общей для региона тенденции снижения, однако значительно превышает его диапазон (в целом по Латинской Америке в 2003–2013 гг. внешний долг снизился с 39% от ВВП до 21% от ВВП [5]). Данная динамика свидетельствует о повышении внешней финансовой устойчивости стран МЕРКОСУР.

Вместе с тем следует отметить снижение сальдо текущего счета платежного баланса с 3,5% от ВВП в 2005 г. до –2,4% от ВВП в 2013 г. [5], что делает оценку влияния интеграционного механизма МЕРКОСУР на экономическую устойчивость блока менее однозначной. В целом данная динамика соответствует тенденции, развивающейся на региональном уровне: в 2005 г. профицит текущего счета платежного баланса в целом по региону составил 1,2% от ВВП, в 2013 г. был отмечен дефицит — 2,6% от ВВП [5].

⁵ ALADI. URL: <http://www.aladi.org/nsfaladi/indicado.nsf/vvindicadoresweb/Exportaciones%20Coeficiente%20Regional> (дата обращения: 15.02.2015) (на исп.).

Подводя итог рассмотрению интеграционной модели МЕРКОСУР, необходимо отметить следующее. Эволюция его принципов выявила, на наш взгляд, целый ряд важных аспектов развития региональных интеграционных процессов:

— необходимость реализации этапа производственной интеграции как основной предпосылки развития коммерческой интеграции и формирования единых валютно-финансовых механизмов;

— ограниченность либерализации торговых связей в условиях регулятивной и макроэкономической асимметричности региона;

— целесообразность реализации общерегиональной структурной реформы как основы повышения качества участия региона в мировой экономике через консолидацию воспроизводственных усилий стран.

Кроме того, опыт МЕРКОСУР позволяет сделать вывод о том, что именно валютно-финансовые потрясения стран, внешняя валютно-финансовая нестабильность расширяют требования углубления региональной экономической интеграции, которая может рассматриваться как способ снижения внешних экономических и финансовых рисков, повышения финансовой устойчивости региона.

ЛИТЕРАТУРА/REFERENCES

1. Tratado de Asunción de 26.03.1991. URL: http://www.mercosur.int/innovaportal/file/719/1/cmc_1991_tratado_es_asuncion.pdf (дата обращения: 06.02.2015). (на исп.)

2. Tratado de Montevideo de 12.08.1980. URL: <http://www.aladi.org/nsfaladi/juridica.nsf/vtratadoweb/tm80> (дата обращения: 07.02.2015). (на исп.)

3. El Mercado Común del Sur (MERCOSUR). URL: http://www.mercosur.int/t_generic.jsp?contentid=3862&site=1&channel=secretaria&seccion=2 (дата обращения: 07.02.2015). (на исп.)

4. Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Estadísticas. Indicadores socioeconómicos. URL: http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitect.nsf/VVISITIOWEB/indicadores_socioeconomicos (дата обращения: 15.01.2015). (на исп.)

5. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). CEPALSTAT. Estadísticas e indicadores. URL: http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/estadisticasIndicadores.asp?idioma=e (дата обращения: 17.02.2015). (на исп.)

6. Grupo de Integración Productiva (GIP). URL: http://www.mercosur.int/t_ligaeanmarco.jsp?contentid=2433&site=1&channel=secretaria (дата обращения: 14.02.2015). (на исп.)

7. Subgrupo de Trabajo (SGT-4) «Asuntos Financieros». URL: <http://www.sgt4.mercosur.int/es-es/> (дата обращения: 21.02.2015). (на исп.)

8. *Stiglitz Joseph E.* El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina // Revista de la CEPAL, No. 80. 2003. URL: <http://www.cepal.org/es/publicaciones/37499-revista-cepal-no80> (дата обращения: 23.02.2015). (на исп.)

Ректор Финансового университета М.А. Эскиндаров принял участие в работе саммитов ШОС и БРИКС

8 июля 2015 г. руководитель Управления Федерального казначейства по Республике Башкортостан С.Р. Марварова в рамках комплекса мероприятий проводимых в Уфе саммитов ШОС – БРИКС встретила с ректором Финансового университета при Правительстве Российской Федерации Михаилом Абдурахмановичем Эскиндаровым.

На встрече рассматривались вопросы взаимодействия образовательных учреждений с потребителями программ обучения финансовых образовательных учреждений в целях расширения их взаимодействия.

В заседании приняли участие представители республиканских министерств, представители территориальных органов федеральных органов исполнительной власти.

По материалам сайта fa.ru