

**Российская академия наук
Институт проблем рынка РАН**



Международный научный электронный журнал

ПРОБЛЕМЫ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

2017, № 2

Москва

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ И РЕДКОЛЛЕГИЯ

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ РЕДАКЦИОННОГО СОВЕТА:

В.А. Цветков, член-корр. РАН, д.э.н., профессор

ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИОННОГО СОВЕТА:

В.В. Ивантер, академик РАН

В.Л. Макаров, академик РАН

В.В. Окрепилов, академик РАН

Л.Х. Саидмуродов, д.э.н., профессор (Республика Таджикистан)

В. Сюй, д.ю.н., профессор (Китайская Народная Республика)

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР:

Е.Л. Логинов, д.э.н., профессор РАН

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА:

В.Н. Ионичева, к.э.н.

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ РЕДАКЦИОННОЙ КОЛЛЕГИИ:

Н.С. Зиядуллаев, д.э.н., профессор

ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИОННОЙ КОЛЛЕГИИ:

А.Л. Арутюнов

А.Р. Бахтизин, чл.-корр. РАН, д.э.н., профессор

С.И. Борталевич, д.э.н., доцент

К.Х. Зоидов, к.ф.-м.н., доцент

Ю.А. Ковальчук, д.э.н., профессор

М.Р. Когаловский, к.т.н., доцент

А.Ф. Мудрецов, д.э.н., доцент

В.И. Одесс, д.э.н., профессор

З.К. Омарова, к.э.н.

М.Г. Прокопьев, д.э.н., доцент

С.Н. Сайфиева, к.э.н., доцент

И.М. Степнов, д.э.н., профессор

А.С. Тулупов, д.э.н., доцент

С.В. Чернявский, д.э.н., доцент

Г.Л. Шагалов, д.э.н., профессор

А.А. Юрьева, к.э.н., доцент

Журнал «Проблемы рыночной экономики» зарегистрирован в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор). Лицензия Эл № ФС77-63284 от 06 октября 2015 г.

Международный стандартный номер сериального издания журнала "Проблемы рыночной экономики" - ISSN: 2500-2325. Журнал индексируется в РИНЦ.

Проблемы рыночной экономики

2017, № 2

Оглавление

Экономика России и регионов	4
<i>А.К. Соловьев.</i> Актуарный анализ влияния неформальной занятости для формирования пенсионных прав застрахованных лиц	4
<i>Н.С. Демина.</i> Практическое применение программы страхования сельскохозяйственных рисков с государственной поддержкой на примере Рязанской области.....	20
Финансы и кредит	32
<i>С.В. Соловьева.</i> Финансово-денежная политика и экономический рост в России	32
<i>Г.Л. Шагалов.</i> Система фиксированных валютных курсов.....	39
<i>И.Е. Калабихина, В.С. Досиков, Д.А. Волошин.</i> Интегрированная отчетность – новый уровень прозрачности современной корпоративной отчетности.....	45
Модернизация и инновации	51
<i>П.А. Орлов.</i> Реализация принципов проектного управления в моделях взаимосвязей участников кластера (на примере ряда российских кластеров).....	51
Мировая экономика	61
<i>И.А. Платонов.</i> Сдвиг мирового экономического ландшафта: от «эпохи организаций» к «эпохе мегасоглашений и мегапроектов».....	61

УДК 369
ГРНТИ 06.58, 83.33

Актuarный анализ влияния неформальной занятости для формирования пенсионных прав застрахованных лиц

А.К. Соловьёв, д.э.н., профессор
e-mail: sol26@100.pfr.ru

Аннотация

В условиях рыночной экономики современная система обязательного пенсионного страхования находится в непосредственной зависимости от рынка труда, его институциональной структуры и уровня развития социально-трудовых отношений. В свою очередь, рынок труда зависит, с одной стороны, от макроэкономики, а с другой - от демографической ситуации в стране. Одним из критериев оценки этой зависимости традиционно рассматривается соотношение числа плательщиков страховых взносов (т.е. застрахованных лиц, за которых работодателем или ими самостоятельно уплачиваются страховые взносы) и численности получателей пенсий - коэффициента нагрузки. Данная группа факторов является внешними, на которые сама система обязательного пенсионного страхования воздействовать не может, либо воздействует в очень ограниченных пределах, при условии, что законодательно установлены жесткие требования по стимулированию выработки продолжительности стажа и продолжению трудовой деятельности после достижения общеустановленного пенсионного возраста. Прямое экономическое влияние на пенсионную систему рынок труда оказывает по двум направлениям: в процессе формирования доходной части бюджета ПФР, и в расходной части - при реализации государственных пенсионных обязательств. В связи с этим особенно актуальной в России в последнее время стала проблема оценки неформальной занятости в экономике населения трудоспособного возраста: в целях поиска резервов для увеличения доходной части бюджета ПФР, а также в целях предотвращения появления в перспективе значительного числа людей, не имеющих достаточных для назначения страховой пенсии пенсионных прав.

Ключевые слова: рыночная экономика, теневая занятость, неформальная занятость, самозанятое население, пенсионные права, бюджет ПФР

С точки зрения формирования ресурсов и экономика страны, и пенсионная система ориентированы на трудоспособных людей. Демографический кризис и старение населения приводят к необходимости содержания все возрастающей численности нетрудоспособного населения (к которому, в первую очередь, относятся люди нетрудоспособных возрастов). К началу 2016 г. средний возраст населения вырос на 4,5 года, по сравнению с 1 января 1992 г., и составил 39,1 года; коэффициент старения (среднегодовая численность населения 60 лет и старше в среднегодовой численности населения) - на 3,8 процентных пункта (рис. 1), намного превысив границу очень высокого уровня демографической старости.

В период 1991-2015 гг. население России балансировало между высоким и очень высоким уровнем демографической старости для обоих полов. В 2015 году мужское население (из-за высокой смертности в трудоспособных возрастах и существенно меньшей, чем у женщин, продолжительности жизни) находилось на среднем уровне демографической ста-

рости (15,24%), женское население - на очень высоком уровне (24,30%).

С другой стороны, происходит рост численности такой категории нетрудоспособных лиц, являющихся также нагрузкой на экономику, как дети, в том числе вследствие стимулирования рождаемости путем продления срока действия программы материнского (семейного) капитала. Общий коэффициент рождаемости (число родившихся в расчете на 1000 населения в среднегодовом исчислении) в 2015 году почти достиг уровня 1990 года и составил 13,3%.

Таким образом, закономерно, что изменения в естественном движении населения определяют соотношение численности населения трудоспособного и нетрудоспособного возрастов. Чем больше доля последних в общей численности населения страны, тем больше и эффективнее должно работать население трудоспособного возраста вследствие увеличения экономической нагрузки на него.

Структурные сдвиги на рынке труда существенно усилили негативное влияние демографической ситуации на финансовое состоя-

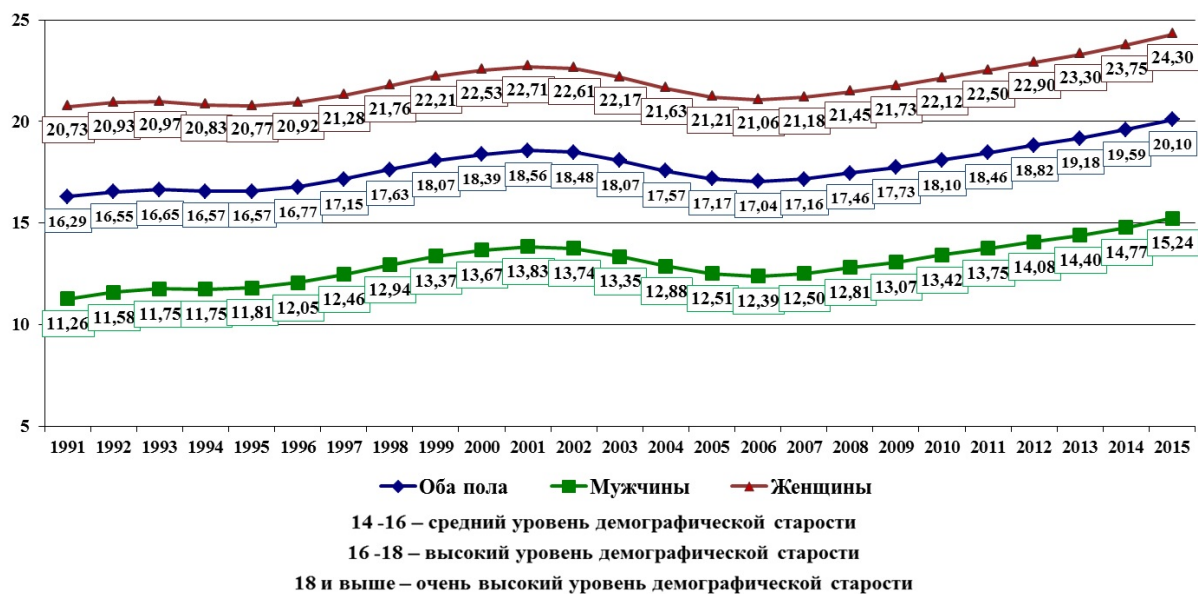


Рис. 1. Динамика коэффициента старения населения в Российской Федерации

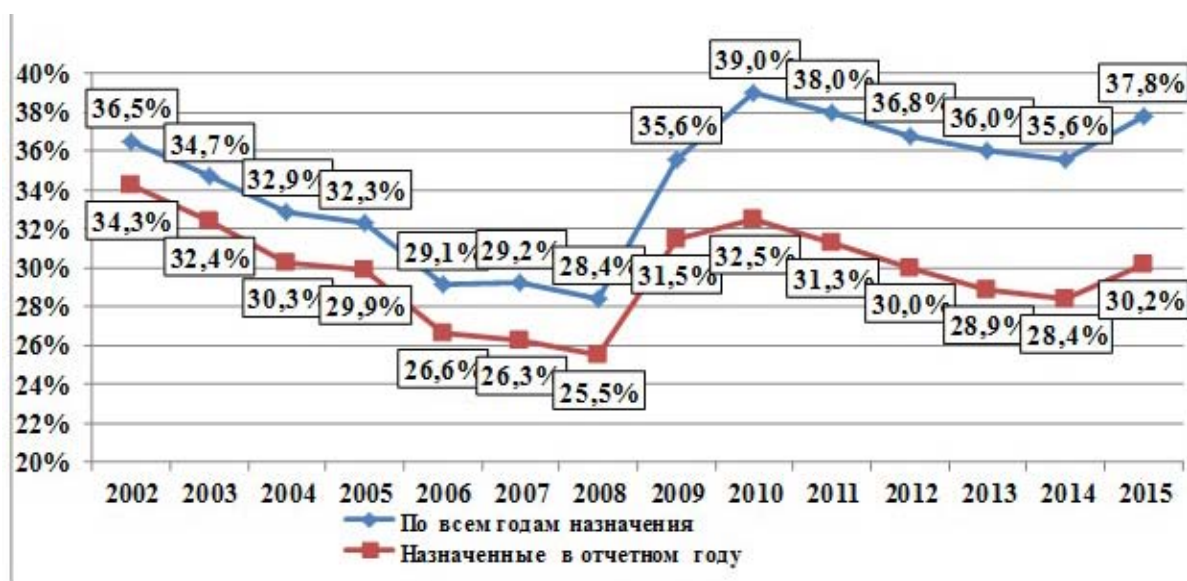


Рис. 2. Динамика солидарного коэффициента замещения среднего размера страховой (трудовой) пенсии по старости (на конец года)

ние ПФР – в части уменьшения числа плательщиков страховых взносов в ПФР, занятого в реальном секторе экономики, и увеличения числа получателей пенсий.

Из данных таблицы 1 (в динамике за период 2002-2015 гг.) прослеживается устойчивая тенденция снижения коэффициента поддержки (численность работников на 100 пенсионеров) - на 44,4% и роста коэффициента нагрузки (численность пенсионеров на 100 работников) - на 20,4 %.

Большинство исследований показывает, что доля неформальной занятости достаточно высока и в условиях финансового кризиса имеет тенденцию к росту. При этом оценки уровня неформальной занятости варьируются в зависимости от метода расчета и использованных источников данных и доходят до 30 млн. чел. (источник: опрос населения, проведенный Центром социально-политического мониторинга Института общественных наук РАНХиГС в 2015 году).

По данным официальной государственной статистики, численность занятых только в неформальном секторе в 2015 году составляла 13,6 млн. чел. (таблица 2). Следует отметить тенденцию увеличения их доли в численности занятого населения в динамике с 16,3% в 2006 г. до 18,8% в 2015 году.

Таким образом, почти 20% занятых в России связано с рабочими местами, с которых либо вообще не производятся отчисления в ПФР, либо отчисления осуществляются в размере, недостаточном для формирования пенсионных прав на страховую пенсию и покрытия расходов на пенсионное обеспечение.

Однако данные государственной статистической отчетности не позволяют получить полную картину неформальной занятости, хотя Росстат и предпринимает меры по обеспечению адекватного отражения в отчетности различных форм занятости и доходов от нее. В частности, приказом Росстата от 14.04.2016 № 188 утверждена Методика расчета среднемесячной начисленной заработной платы наемных работников в организациях, у индивидуальных предпринимателей и физических лиц (среднемесячного дохода от трудовой деятельности). Новшество предполагает учет в численности работников и в средней зарплате соответственно численности и доходов граждан, работающих по найму в тех секторах, где нет официального оформления в организациях, у индивидуальных предпринимателей и в домашних хозяйствах (таблица 3).

В результате применения этой методики численность наемных работников увеличилась в 1,5 раза – с 45,1 млн. чел. (отражаемых в форме № П-4, см. табл. 1) до 67,5 млн. чел. Наибольшее увеличение отмечено в Крымском федеральном округе – в 2 раза, а наименьшее в Дальневосточном – в 1,3 раза.

Статистический уровень средней зарплаты, наоборот, понизился на 3336 руб. или на 9,8 процентных пункта, поскольку в ее расчет были включены неформальные заработки граждан.

Из анализа приведенных данных государственной статистики, очевидно, что занятость населения в неформальном секторе с низким уровнем заработной платы является важным фактором, влияющим на дисбаланс системы обязательного пенсионного страхования. Только по этой причине, по приблизительным оценкам на основе данных Росстата, потери бюджета ПФР от непоступления страховых взносов в 2015 году составили 1,5 трлн. руб.:

18620 тыс. чел. (22368 тыс. чел. - 3748 тыс. чел.¹) x 368,3 тыс. руб. (30694 руб. x 12 мес.) x 22%.

Недостатки прежней методологии исчисления средней заработной платы вели также к искажению результатов функционирования пенсионной системы. В частности, такой показатель уровня пенсионного обеспечения как солидарный коэффициент замещения среднего размера страховой пенсии по старости (соотношение средних размеров пенсии по старости и номинально начисленной заработной платы) при исчислении зарплаты в соответствии с приказом Росстата от 14.04.2016 № 188 в 2015 г. мог бы быть на 4,1 процентных пункта выше, т.е. составлять для всех получателей страховой пенсии по старости не 37,8% (рис. 2), а 41,9%, а для новых назначений – на 3,3 процентных пункта выше, т.е. 33,5% вместо 30,2%.

Могут ли оцененные выше потери доходов бюджета ПФР из-за неформальной занятости стать его реальными доходами? Какова действительная численность населения трудоспособного возраста, которое может быть привлечено к уплате страховых взносов в ПФР, т.е. населения, не являющегося пенсионерами и не занятого официально деятельностью, подлежащей обязательному пенсионному страхованию??

Для ответа на данный вопрос проведем собственную оценку неформальной занятости на рынке труда, воспользовавшись информацией персонифицированного учета ПФР и государственной статистической отчетности. Но для начала необходимо уточнить содержание этого понятия и его отличие от других понятий, относящихся к теневой занятости.

Оценка масштабов неформальной экономики является одной из наиболее сложных статистических задач из-за многообразия теоретических подходов к определению данного понятия. Часто это понятие отождествляется с понятием ненаблюдаемой экономики. В концепции Системы национальных счетов (далее – СНС) понятие ненаблюдаемой экономики охватывает незарегистрированные операции юридических лиц и деятельность сектора домашних хозяйств, которые в силу разных

¹ Страхователи, уплачивающие страховые взносы в фиксированном размере (индивидуальные предприниматели, нотариусы, адвокаты и т.д.), стоящие на учете в ПФР по состоянию на 01.01.2016.

причин не поддаются прямому статистическому наблюдению.

В Руководстве по измерению ненаблюдаемой экономики, выпущенном в 2002 г. Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), приведены следующие виды ненаблюдаемой деятельности: теневые, незаконные, в неформальном секторе и осуществляемые домашними хозяйствами для их собственного конечного потребления. Кроме того, виды деятельности могут быть не учтены из-за недостатков в сборе статистических данных.

Таким образом, следует рассматривать ненаблюдаемую экономику как совокупность теневой (скрытой), незаконной и неформальной экономической деятельности.

Существуют три основных близких по смыслу, но обозначающих каждое свой круг явлений, понятия: «скрытая» (или «теневая»), «неформальная» (или «неофициальная») и «нелегальная» деятельность. Эти термины используются в методике ООН по построению СНС, а также в документах МОТ:

- скрытая – законодательно разрешенная, но официально не учитываемая (полностью или частично) деятельность в рамках формализованных структур и процедур;

- неформальная – законодательно разрешенная, но не учитываемая деятельность неформальных структур или деятельность вне формализованных процедур и отношений;

- нелегальная – законодательно запрещенная или не имеющая обязательно необходимого специального разрешения, скрытая (формальная и неформальная) деятельность (криминальная и иная противоправная).

Как уже отмечалось выше, особым вниманием в научно-публицистической литературе пользуется тема неформального сектора. Статистическое определение понятия неформального сектора разработано 15-ой Международной конференцией статистиков труда (далее – МКСТ) в 1993 г., где была принята Резолюция относительно статистики занятости в неформальном секторе. В том же году Статистическая комиссия ООН, поддерживая указанную Резолюцию, приняла решение о включении соответствующих ее частей в СНС.

С учетом Резолюции МКСТ органами государственной статистики России были разработаны и утверждены постановлением Госкомстата РФ от 25.10.2001 № 76 «Методологические положения по измерению занятости

в неформальном секторе экономики» (далее – Методика) в целях обеспечения статистического измерения занятости в неформальном секторе экономики в Российской Федерации. В них сформулирована позиция по определению унифицированного в соответствии с требованиями СНС подхода к понятию «неформальная экономика» и к расчету показателей скрытого (неформального) производства в различных отраслях экономики России.

В этом документе говорится, что «неформальная экономика» - это различные сферы экономической деятельности, не регистрируемые статистическими органами, направленные на сокрытие объема производства и дохода с целью уклонения от налогового бремени.

В качестве критерия определения единиц неформального сектора принят единственный – отсутствие государственной регистрации в качестве юридического лица. Исходя из этого, предприятиями неформального сектора считаются предприятия домашних хозяйств, или некорпоративные предприятия, принадлежащие домашним хозяйствам, которые осуществляют производство товаров и услуг для реализации на рынке и не имеют правового статуса юридического лица.

На основе Методики неформальный сектор включает в себя следующие категории работников:

- индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица;
- занятых по найму у физических лиц;
- работающих индивидуально, включая производство на дому для реализации.

Вместе с тем для получения оценок общих трудовых затрат на создание товаров и услуг в границах производства, определенных в СНС, дополнительно выделяется категория населения, занятого в домашнем хозяйстве производством продукции сельского, лесного хозяйства, охоты, рыболовства для собственного конечного потребления.

Следует отметить, что понятие «занятость в неформальном секторе» не идентично понятию «неформальной занятости». В концепции неформального сектора единицей анализа является предприятие, а в концепции неформальной занятости – рабочие места. Иными словами, если занятость в неформальном секторе – это численность занятых на предприятиях, отнесенных к неформальному сектору, то неформальная занятость охватывает работников, трудовые отношения которых не под-

падают под трудовое законодательство и соответственно не охвачены налогообложением и социальной защитой. Подобные рабочие места возможны как в неформальном, так и в формальном (например, наем на основе устной договоренности) секторе экономики.

Наблюдение за численностью и характеристиками лиц, занятых в неформальном секторе, условиями их работы организовано при проведении выборочных обследований рабочей силы (обследований населения по проблемам занятости), где единицами наблюдения являются члены домашних хозяйств. Статистическим инструментарием при этом является «Анкета выборочного обследования рабочей силы». Основная проблема заключается в субъективности полученной таким образом информации, что не позволяет достоверно оценить количественные параметры неформальной занятости и классифицировать занятых по качественным характеристикам.

В системе ПФР ведомственная статистическая отчетность о неформальной занятости отсутствует. Единственная форма отчетности – «Отчет по числу страхователей в Российской Федерации» – содержащая информацию о страхователях в сфере неформальной занятости, учитывает, как явствует из ее названия, не работающих в этой сфере, а страхователей, таких, например, как индивидуальные предприниматели, производящие выплаты физическим лицам, физические лица, производящие выплаты физическим лицам и т.п. Информации о численности физических лиц, занятых у названных категорий страхователей, в ведомственной отчетности Фонда не содержится, хотя в его информационных системах она имеется.

Сведений о лицах, работающих в сфере неформальной занятости и не уплачивающих страховые взносы в ПФР, ни в отчетности, ни в информационных системах ПФР, нет и не может быть по определению (за исключением сведений об их регистрации в СПУ и пенсионных правах, сформированных в периоды, когда они были заняты официальной трудовой деятельностью, подлежащей обязательному пенсионному страхованию, если такие периоды имели место).

Таким образом, в настоящее время официальной статистики, отвечающей поставленным целям анализа – а именно, оценке потенциальных доходов бюджета ПФР от вовлечения в уплату страховых взносов неформально занятых лиц трудоспособного возраста и сте-

пени охвата данного контингента обязательным пенсионным страхованием (т.е. наличия у неформально занятых граждан страхового стажа и пенсионных прав и их величины), не существует.

Из-за информационных пробелов, имеющих как в государственной статистической отчетности, так и в ведомственной отчетности ПФР, для получения реалистичных оценок потенциально возможного увеличения объемов доходов бюджета ПФР от неформальной занятости, необходимо использовать различные источники. Такой подход является на сегодняшний день единственно возможным, однако он неизбежно ведет к расхождениям в результатах расчетов из-за неполноты данных, различий в сроках их подготовки (что вынуждает использовать данные со значительным отставанием от текущего момента времени), и методологических подходах.

Для расчета численности населения в трудоспособном возрасте, не уплачивающего страховые взносы в ПФР, но подлежащего обязательному пенсионному страхованию, воспользуемся балансовым методом (таблица 4). Его сущность заключается во взаимной увязке разных групп занятого и незанятого населения. При этом структура лиц, занятых в экономике, рассматривается с точки зрения множества признаков: трудоспособность, пол, возраст, в том числе отнесение к формальной или неформальной занятости.

Основу расчета составляют сведения о численности застрахованных лиц, зарегистрированных в системе персонифицированного учета (СПУ) ПФР, отраженные в строках 1-6 таблицы 4 (источник: сведения ПТК СПУ ПФР, загруженные в базу данных актуарных расчетов).

Состав лиц, подлежащих регистрации в СПУ ПФР, определяется статьей 8 «Застрахованные лица» Федерального закона от 15.12.2001 № 167-ФЗ «Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации».

Общая численность застрахованных лиц, зарегистрированных в СПУ (далее – ЗЛ), в 2012 г. составила 140,6 млн. чел., в 2013 г. – 142,2 млн. чел. (за год общая она выросла на 1,6 млн. чел. или на 1,1%).

Весь прирост этой численности был обеспечен за счет детей и подростков в возрасте 0-15 лет – их число выросло с 16,2 до 18,1 млн. человек. Однако далеко не все из них имеют пенсионные права, выражающиеся в продол-

жительности страхового стажа и страховых взносах (суммах ИПК). Например, в СПУ для целей иных, нежели обязательное пенсионное страхование (например, получение материнского (семейного) капитала), зарегистрированы дети, никогда не осуществлявшие трудовую деятельность. В перспективе, по достижении трудоспособного возраста и завершении образования, большая часть из них, вероятно, будут заняты официально, но в настоящее время только за небольшую часть из них эпизодически уплачиваются взносы.

Численность застрахованных лиц в трудоспособном возрасте (далее – ЗЛТВ) – основного резерва увеличения потенциального числа уплачивающих страховых взносы – снизилась на 0,4 млн. чел. (с 88,3 млн. чел. в 2012 г. до 87,9 млн. чел. в 2013 г.). Ее удельный вес в общей численности застрахованных лиц, зарегистрированных в СПУ, сократился с 62,8% до 61,8%.

Индивидуальные сведения о начислении страховых взносов подавались в 2012 г. только за 47,9% застрахованных лиц (67,4 млн. чел.) и 66,0% ЗЛТВ (58,3 млн. чел.), в 2013 г. – за еще меньшее число: за 47,3% ЗЛ (67,2 млн. чел.) и 65,5% ЗЛТВ (57,6 млн. чел.).

Еще 23,8 млн. застрахованных лиц, в том числе 2,9 млн. ЗЛТВ, являлись, по состоянию на 01.01.2013, неработающими получателями трудовых пенсий. По состоянию на 01.01.2014 численность данных категорий составляла 23,6 млн. чел. и 2,8 млн. чел. соответственно. За них страховые взносы не начислялись и не уплачивались.

Таким образом, путем последовательного исключения из численности ЗЛТВ, зарегистрированных в СПУ, лиц, за которых подавались индивидуальные сведения о начислении (уплате) взносов, и неработающих получателей трудовых пенсий получаем, что в 2012 г. за 27,1 млн. чел. трудоспособного возраста, а в 2013 г. за 27,5 млн. не подавались индивидуальные сведения. Следовательно, эти лица, по каким-то причинам официально не осуществляли трудовую деятельность.

На следующем шаге анализа (таблица 5, строки 7-13) выделим из полученной по данным СПУ ПФР численности застрахованных лиц трудоспособного возраста, за которых не подавались индивидуальные сведения о начислении взносов, людей, за которых такие сведения подаваться не должны.

Для проведения расчетов используем данные государственной статистической отчет-

ности, находящейся в свободном доступе, и опубликованной в сборниках Росстата:

- статистическом сборнике «Труд и занятость»;
- статистическом сборнике «Экономическая активность населения в России»;
- статистическом сборнике «Рабочая сила, занятость и безработица в России»;
- статистическом сборнике «Социальное положение и уровень жизни населения России»;
- статистическом бюллетене «Сводные данные о числе бюджетных учреждений, численности работников и среднемесячной начисленной заработной плате по видам экономической деятельности, формам собственности, федеральным округам и субъектам Российской Федерации»,

а также данные формы статистической отчетности ПФР 94 (ПЕНСИИ) «Сведения о численности пенсионеров и суммах назначенных пенсий».

Из данных источников получаем численность лиц трудоспособного возраста, имеющих статус временно неработающих граждан:

- обучающиеся по очной форме обучения (9,1 млн. чел. в 2012 г. и 8,7 млн. чел. – в 2013 г.);
- безработные (4 млн. чел. по методологии МОТ, в т.ч. 0,9 млн. в 2012 г. и 0,7 млн. в 2013 г. – лица, по которым в СПУ подавались сведения исключительно как о безработных);
- неработающие на момент выхода в декретный отпуск женщины (0,5 млн. чел. в 2012 г. и 0,4 млн. чел. – в 2013 г.);
- неработающие трудоспособные лица, осуществляющие уход за нетрудоспособными гражданами (2,0 млн. чел. в 2012 г. и 2,1 млн. чел. – в 2013 г.),

а также официально занятые, за которых не уплачиваются страховые взносы в ПФР согласно действующему законодательству (служащие силовых структур (2,6 млн. чел.); граждане, выехавшие на работу за границу (0,1 млн. чел.)).

Численность застрахованных лиц трудоспособного возраста, относящихся к категориям, потенциально подлежащим обязательному пенсионному страхованию, но за которых взносы в ПФР уплачиваться не должны, в 2012 г. составила 17,4 млн. чел., в 2013 г. – 17,2 млн. человек.

Таким образом, путем последовательного исключения из численности ЗЛТВ, за которых не подавались индивидуальные сведения о

начислении взносов, лиц указанных выше категорий получаем, что из 27,5 млн. чел. выделенных в таблице 4 за 2012 г. (27,1 млн. чел. за 2013 г.) в качестве потенциальных плательщиков взносов только за 9,7 млн. чел. (а в 2013 г. за 10,3 млн. чел.) индивидуальные сведения не подавались и взносы в ПФР не уплачивались не по объективным причинам.

Следовательно, только эти люди - 38% от первоначально выделенной численности - могут рассматриваться в качестве реального резерва увеличения доходов бюджета ПФР в случае их вовлечения в официальную занятость и охват обязательным пенсионным страхованием.

В заключение на основе статистической отчетности Росстата проанализируем, к каким категориям могут относиться оставшиеся люди (строки 14-19 таблицы 5).

Из выделенных 9,7 млн. чел. в 2012 г. и 10,3 млн. чел. в 2013 г. государственная статистика позволяет классифицировать по категориям с четким отнесением к трудоспособному возрасту только 7,7 млн. чел. в 2012 г. и 8,2 млн. чел. в 2013 г. (т.е. 79%). Это:

- лица, ведущие домашнее хозяйство – их численность составляла в 2012 г. 3,5 млн. чел., в 2013 г. – 3,8 млн. человек;
- такие категории экономически неактивного населения как лица, имеющие доход от собственности/капитала; лица, находящиеся на иждивении других лиц; лица, имеющие проблемы со здоровьем, но не оформившие пенсию по инвалидности; прочее – в общей сложности 2,3 млн. человек;
- иностранные трудовые мигранты – 2,8 млн. чел. в 2012 г. и 3 млн. чел. – в 2013 г. (за 0,8 и 0,9 млн. из них подавались индивидуальные сведения о начислении страховых взносов в ПФР, и они отражены в СПУ).

Из численности названных категорий лиц трудоспособного возраста еще некоторая часть – лица, находящиеся на иждивении других лиц и лица, имеющие проблемы со здоровьем, но не оформившие пенсию по инвалидности, – вероятно, должна быть исключена из числа потенциальных плательщиков взносов.

Остальная численность, 2 млн. чел., не отражаемая в государственной статотчетности и отчетности ПФР (расхождение между 9,7 и 7,7 млн. чел. в 2012 г. и между 10,3 и 8,2 млн. чел. в 2013 г.) относится, в первую очередь, к категории неработающих военных пенсионеров, получающих пенсии минуя ПФР - из министерств и ведомств. Помимо этого, в нее

могут входить и другие категории, не учитываемые в государственной статистике.

Государственная статистика позволяет подразделить выделенную по данным СПУ численность потенциальных плательщиков взносов и другим способом, менее детально – на две категории, но без возможности разделения на лиц трудоспособного и нетрудоспособного возрастов:

- занятые индивидуальным трудом и по найму у отдельных лиц, не отражаемые в государственной статистической отчетности (расхождение между данными Росстата по балансу трудовых ресурсов и форме № 1-ИП) – их численность в 2012 г. составляла 8,3 млн. чел., в 2013 г. – 8,5 млн. человек;
- лица, занятые в домашнем хозяйстве производством продукции для реализации – 2,1 млн. чел. в 2012 г. и 2,2 млн. чел. в 2013 году.

Суммарно полученная численность (10,3 млн. чел. и 10,7 млн. чел. в 2012 и 2013 гг. соответственно) достаточно близка к численности, определенной по данным СПУ, но недостаточна для анализа.

Таким образом, по результатам сопоставления данных СПУ, загруженных в базу данных актуарных расчетов ПФР, и данных Росстата, в 2012 г. максимум 7,7 млн. чел., а в 2013 г. 8,2 млн. чел., т.е. соответственно 8,7% и 9,4% застрахованных лиц трудоспособного возраста могли бы рассматриваться в качестве потенциальных плательщиков взносов, при условии создания достаточных нормативных и экономических предпосылок для легализации их деятельности или привлечения их к трудовой деятельности, если они не заняты. Это существенно меньше, чем численность, получаемая при использовании только отчетности Росстата.

Рассмотрим еще один способ расчета численности населения в трудоспособном возрасте по признаку отсутствия официальной работы – с использованием применявшегося выше балансового метода, но уже на данных СПУ ПФР и Росстата за 2015 г. (таблица 6). От предыдущего расчета он отличается составом использованных показателей и их детализацией. Например, в таблице 6 учтены работающие по найму и не по найму, а также неработающие инвалиды, записи о которых есть в Федеральном регистре лиц, имеющих право на получение государственной социальной помощи, и др. В таблицах 4-5 подобной детализации нет.

По данным СПУ, по состоянию на 01.01.2015 численность застрахованных лиц в трудоспособном возрасте (от 16 до 54/59 лет) составила 86,3 млн. чел., в том числе работающих по найму – 51,3 млн. чел., работающих не по найму – 2,5 млн. человек.

Численность застрахованных лиц трудоспособного возраста, за которых в отчетном году не должны были уплачиваться страховые взносы в ПФР по причине их незанятости или потому, что они в силу законодательных норм не подлежали в текущем году обязательному пенсионному страхованию, оценивается в 22,9 млн. человек.

Таким образом, численность иных лиц трудоспособного возраста, которые потенциально могут стать плательщиками страховых взносов, оценивается по состоянию на 2015 г. в 9,6 млн. чел., что практически совпадает с приведенными в таблице 5 данными за 2012 г. (9,7 млн. чел.) и за 2013 г. (10,3 млн. чел.), также полученными на основе сведений СПУ.

Подводя итоги проведенного анализа, можно сделать два важных вывода.

Действительно, резерв для увеличения доходов бюджета ПФР за счет вовлечения в трудовую деятельность, подлежащую обязательному пенсионному страхованию, не работающего в настоящее время официально населения трудоспособного возраста существует.

Однако он не столь велик, как показывают отдельные исследования и даже данные государственной статистики. Предельная численность потенциально возможных дополнительных плательщиков взносов в ПФР составляет (будем использовать оценки, полученные по 2013 г., как наиболее подробные) около 11,7% застрахованных лиц трудоспособного возрас-

та (10,3 млн. чел.), причем, как показывает анализ, вероятнее всего, она должна быть сокращена до 9,3% (8,2 млн. чел.) с учетом наличия в данной численности людей, которые даже при успешной реализации мер по легализации неформальной занятости по разным причинам не станут занятыми в экономике.

Литература

1. Аналитический доклад «Итоги пенсионной реформы и долгосрочные перспективы развития пенсионной системы Российской Федерации с учетом влияния мирового финансового кризиса». – МЗСР. – 2012.
2. Стратегия-2020: Новая модель роста — новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. Книга 1. Под научн. ред. В.А. Мау, Я.И. Кузьминова. — М.: Издательский дом «Дело», РАНХиГС, 2013. — 430 с.
3. Медведев Д. Новая реальность: Россия и глобальные вызовы //Вопросы экономики. – 2015. - № 10. – С. 5-29.
4. Мау В. Человеческий капитал: вызовы для России //Вопросы экономики. - 2012. - № 7. - С. 114-133.
5. Соловьёв А.К. Пенсионная реформа: иллюзии и реальность. – М.: 2015.
6. Соловьёв А.К., Донцова С.А. Методологические проблемы пенсионной статистики //Народонаселение. – 2015. - № 4 (79). – С. 79-93.
7. Суслина А.Л., Леухин Р.С. Борьба с теневой экономикой в России: частные аспекты общих проблем //Финансовый журнал. – 2016. - № 6. – С. 46-60.

Actuarial analysis of the impact of informal employment on the formation of pension rights of insured persons

Arkady K. Solovyev, Dr of Sci (econ), professor
e-mail: sol26@100.pfr.ru

Abstract

In a market economy, the modern system of mandatory pension insurance is directly dependent on the labor market, its institutional structure and the level of development of social and labor relations. In turn, the labor market depends, on the one hand, on macroeconomics, and on the other hand, on the demographic situation in the country. One of the criteria for assessing this dependence traditionally considers the ratio of the number of payers of insurance premiums (ie insured persons for which the employer or they independently pay premiums) and the number of recipients of pensions, the load factor. This group of factors is external, to which the system of compulsory pension insurance itself can not influence, or it

operates in very limited limits, provided that the law establishes strict requirements to stimulate the development of length of service and continue working after reaching the generally established retirement age. The labor market has a direct economic impact on the pension system in two ways: in the process of forming the revenue side of the budget of the FIU, and in the expenditure part - in the implementation of state pension obligations. In connection with this, the problem of assessing informal employment in the economics of the able-bodied age population has become especially relevant in Russia: in order to find reserves for increasing the revenue side of the FIU budget, and also to prevent the appearance in the future of a significant number of people who do not have sufficient Insurance pension of pension rights.

Keywords: *market economy, shadow employment, informal employment, self-employed population, pension rights, budget of the Pension Fund*

Об авторе

Соловьёв Аркадий Константинович, профессор Финансового университета при Правительстве РФ, доктор экономических наук, заслуженный экономист России.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица 1

Соотношение численности наемных работников и численности получателей страховых (трудовых) пенсий по старости, тыс. чел.

Годы	Среднесписочная численность наемных работников организаций ¹	Численность получателей страховых (трудовых) пенсий по старости ²	Соотношение, %	
			коэффициент поддержки	коэффициент нагрузки
2002	50 615,4	29 541,9	171,3	58,4
2003	49 881,8	29 080,2	171,5	58,3
2004	49 130,0	29 024,8	169,3	59,1
2005	48 197,2	29 194,2	165,1	60,6
2006	48 096,4	29 365,4	163,8	61,1
2007	48 943,7	29 790,7	164,3	60,9
2008	49 362,9	30 156,0	163,7	61,1
2009	47 427,5	30 830,9	153,8	65,0
2010	46 719,0	32 465,6	143,9	69,5
2011	45 872,4	32 984,9	139,1	71,9
2012	45 898,4	33 454,3	137,2	72,9
2013	45 815,6	33 953,9	134,9	74,1
2014	45 486,4	34 426,1	132,1	75,7
2015	45 106,5	35 534,0	126,9	78,8

Источники: ¹ форма № П-4 «Среднесписочная численность и начисленная заработная плата работников по видам экономической деятельности и субъектам Российской Федерации»; ² форма № 94 (Пенсии) «Сведения о численности пенсионеров и суммах назначенных им пенсий».

Таблица 2

Численность занятых по месту основной работы, тыс. чел.

Годы	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Численность занятых в экономике	69169	70770	71003	69410	69934	70857	71545	71391	71539	72324
в том числе лица, у которых основная работа была:										
на предприятии, в организации со статусом юридического лица	57902	59115	58359	57653	59721	59276	59234	58509	58424	58755
в неформальном секторе	11268	11655	12643	11757	10214	11580	12311	12883	13115	13569
в % от численности занятого населения	16,3	16,5	17,8	16,9	14,6	16,3	17,2	18,0	18,3	18,8
из них:										
в сфере предпринимательской деятельности без образования юридического лица	2568	2758	3040	3057	2844	3015	3025	3239	3329	3376
по найму у физических лиц, индивидуальных предпринимателей, в фермерском хозяйстве	6444	6776	7802	6983	5806	6825	7608	7907	8159	8524
в собственном домашнем хозяйстве по производству продукции сельского, лесного хозяйства, охоты и рыболовства для продажи или обмена	2256	2121	1801	1717	1564	1740	1678	1737	1627	1669

Источник: Сборник «Рабочая сила, занятость и безработица в России». - 2016 г. - С. 43.

Таблица 3

**Сведения о численности и средней заработной плате наемных работников
в разрезе федеральных округов Российской Федерации за 2015 год**

	Средне- списочная численность работни- ков орга- низаций (ф. № П-4), тыс. чел.	Числен- ность наемных работни- ков по данным обследа- ния рабочей силы (приказ Росстата от 14.04.2016 №188) ¹ , тыс. чел.	в том числе:			Отклонение		Средняя начисленная зарплата, руб.	
			у юриди- ческих лиц	у физичес- ких лиц и индиви- дуальных предпри- имателей	работники, выпол- нявшие работу по договорам ГПХ в организа- циях со статусом юридичес- кого лица	абсолютн ое	отно- ситель ное, %	по ф. № П-4	по приказ у Росста- та от 14.04.16 № 188 ²
	1	2	3	4	5	6=2-1	7=2/1	8	9
Россий- ская Фе- дерация	45107	67474	57040	10 266	169	22368	149,6	34030	30694
Централь- ный ФО	12584	20608	17731	2 841	35	8024	163,8	41961	38150
Северо- Западный ФО	4924	7046	6145	881	20	2123	143,1	37931	34153
Южный ФО	3572	5712	4660	1 024	27	2139	159,9	25471	22896
Северо- Кавказ- ский ФО	1650	2949	2110	834	5	1298	178,7	21720	18448
Приволж- ский ФО	9434	13050	10954	2 074	22	3616	138,3	25632	23198
Уральский ФО	4402	6077	5348	712	16	1675	138,0	39083	35658
Сибир- ский ФО	5918	8211	6961	1 215	34	2293	138,7	29616	26811
Дальнево- сточный ФО	2191	2956	2492	455	9	764	134,9	43164	38216
Крымский ФО	432	867	638	229	0	435	200,9	22313	19102

Источник: ¹ письмо Росстата от 25.05.2016 № КЛ-07-2/1504-МВ;

² <http://www.gks.ru/metod/prik188-2016.pdf>.

Таблица 4

Расчет численности населения в трудоспособном возрасте, не уплачивающего взносы в ПФР, млн. чел.

№ п/п	Показатель		2012		2013		Отклонение	
			Всего	в трудоспособном возрасте	Всего	в трудоспособном возрасте	Всего	в трудоспособном возрасте
1	Застрахованные лица, зарегистрированные в СПУ, всего	Оба пола	140,6	88,3	142,2	87,9	1,6	-0,4
		Мужчины	65,5	46,3	66,6	46,4	1,1	0,1
		Женщины	75,1	42,0	75,7	41,5	0,6	-0,5
2	из них дети и подростки в возрасте 0-15 лет	Оба пола	16,2	х	18,1	х	1,9	х
		Мужчины	8,3	х	9,3	х	1,0	х
		Женщины	7,9	х	8,8	х	0,9	х
3	Застрахованные лица, за которых подавались индивидуальные сведения о начислении страховых взносов ¹⁾ (в том числе нулевых) ²⁾	Оба пола	67,4	58,3	67,2	57,6	-0,2	-0,7
		Мужчины	32,2	29,3	32,1	29,1	-0,1	-0,2
		Женщины	35,3	29,0	35,1	28,5	-0,2	-0,5
4	из них с нулевыми начислениями (декрет, отпуск по уходу за ребенком, безработные)	Оба пола	3,7	3,2	3,8	3,2	0,1	0,0
		Мужчины	1,4	1,2	1,4	1,2	0,0	0,0
		Женщины	2,3	2,0	2,3	2,0	0,0	0,0
5	Неработающие получатели трудовых пенсий на 01.01.2013 и 01.01.2014	Оба пола	23,8	2,9	23,6	2,8	-0,2	-0,1
		Мужчины	7,0	1,6	6,9	1,6	-0,1	0,0
		Женщины	16,8	1,2	16,7	1,2	-0,1	0,0
6=1-2-3-5 (6=1-3-5 - для трудосп. возраста)	Застрахованные лица 16 лет и старше, зарегистрированные в СПУ, за которых не подавались индивидуальные сведения, не являющиеся получателями трудовых пенсий, всего	Оба пола	33,2	27,1	33,3	27,5	0,1	0,4
		Мужчины	18,0	15,4	18,3	15,7	0,3	0,3
		Женщины	15,2	11,8	15,1	11,8	-0,1	0,0

Источник: 1) для самозанятых категорий граждан - сведения об уплате взносов;

2) в том числе по работающим пенсионерам.

Таблица 5

Расчет численности населения в трудоспособном возрасте, подлежащего обязательному пенсионному страхованию, но не уплачивающего взносы в ПФР, млн. чел.

№ п/п	Показатель		2012		2013		Отклонение	
			Все -го	в трудоспособном возрасте	Все -го	в трудоспособном возрасте	Все -го	в трудоспособном возрасте
7	Обучающиеся по очной форме обучения	Оба пола		9,1		8,7		-0,4
8 и 8'	Безработные по методологии МОТ (в скобках - лица, по которым сведения в СПУ подавались только по категории «безработные», состоящие на учете)	Оба пола		4,0 (0,9)		4,0 (0,7)		0,0
9	Военнослужащие, судьи, следователи и т.д.	Оба пола		2,6		2,6		
10	Российские граждане, выехавшие на работу за границу ³⁾	Оба пола		0,1		0,1		0,0
11	Неработающие женщины, получившие единовременное пособие при рождении ребенка ⁴⁾	Женщины		0,5		0,4		-0,1
12	Неработающие трудоспособные лица, осуществляющие уход за нетрудоспособными гражданами, к пенсии которых установлена компенсационная выплата	Оба пола		2,0		2,1		0,1
13=6-7-8+8'-9-10-11-12	Итого лица трудоспособного возраста, подлежащие обязательному пенсионному страхованию, но не уплачивающие взносы в ПФР	Оба пола		9,7		10,3		0,6
	из них:							
14	Лица, ведущие домашнее хозяйство ⁵⁾	Оба пола		3,5		3,8		0,3
15	Другие категории экономически неактивного населения ⁵⁾ : лица, имеющие доход от собственности/капитала; лица, находящиеся на иждивении других лиц; лица, имеющие проблемы со здоровьем, но не оформившие пенсию по инвалидности; прочее	Оба пола		2,3		2,3		0,0
16	Занятые индивидуальным трудом и по найму у отдельных лиц, не отражаемые в государственной статистической отчетности (расхождение между данными Росстата по балансу трудовых ресурсов и формы № 1-ИП)	Оба пола	8,2		8,5		0,3	
17	Лица, занятые в домашнем хозяйстве производством продукции для реализации	Оба пола	2,1		2,2		0,1	
18	Иностранцы трудовые мигранты ⁶⁾ (в скобках – лица, за которых подавались индивидуальные сведения о начислении страховых	Оба пола		2,8 (0,8)		3,0 (0,9)		0,2

№ п/п	Показатель		2012		2013		Отклонение	
			Все -го	в трудо- способ- ном возрасте	Все -го	в трудо- способ- ном возрасте	Все -го	в тру- доспо- собном воз- расте
	взносов)							
19	Неработающие военные пенсио- неры, получающие пенсии из министерств и ведомств, иные категории	Оба по- ла		нет дан- ных		нет дан- ных		

Источник: 3) по данным Федеральной миграционной службы;

4) по данным Фонда социального страхования;

5) по данным обследования населения по проблемам занятости, Росстат;

6) иностранные трудовые мигранты могут быть учтены в составе пункта 3 таблицы 4.

Таблица 6

**Расчет численности неработающего населения с использованием базы данных СПУ
и Росстата (по данным за 2015 год), млн. чел.**

№ п/п	Наименование показателя	Данные персонифицированного учета ПФР	Данные Росстата
1	Население РФ в трудоспособном возрасте (мужчины 16 - 59, женщины 16 - 54) по состоянию на 01.01.2015 ¹		85,4
2	Численность иностранных граждан, имевших действующий патент на осуществление трудовой деятельности ¹		1,7
3	Численность иностранных граждан, имевших действующее разрешение на работу ¹		0,2
4	Итого:		87,3
5	Зарегистрировано в системе обязательного пенсионного страхования застрахованных лиц: мужчин 16-59 лет и женщин 16-54 по состоянию на 01.01.2015	86,3	
	в том числе:		
6	Лица, подлежащие обязательному пенсионному страхованию, за которых начислены страховые взносы	53,8	51,7
7	работающие по найму (включены все граждане, заключившие с работодателями трудовые договоры на неопределенный срок, срочные трудовые договоры, а также выполняющие работу по договорам гражданско-правового характера)	51,3	
8	среднегодовая численность работников организаций (с внешними совместителями и работниками, выполнявшими работы по договорам гражданско-правового характера) ²		46,5
9	работающие не по найму (включено самозанятое население, стоящее на учете в ПФР как плательщики страховых взносов) <i>учтены только не вошедшие в предыдущую графу</i>	2,5	
10	работающие не по найму ³		5,2
11	Лица, за которых не должны в отчетном году уплачиваться страховые взносы в ПФР (по причине незанятости или не подлежащие обязательному пенсионному страхованию)	22,9	22,2
	1. которые имеют признак работы в базе данных СПУ ПФР		
12	неработающие инвалиды (лица, записи о которых имеются в Федеральном регистре лиц, имеющих право на получение государственной социальной помощи, в том числе инвалиды, инвалиды и участники ВОВ и др.) <i>учтены только не вошедшие в предыдущие графы</i>	2,7	x
13	неработающие пенсионеры в трудоспособном возрасте ⁴	3,1	
	2. которые не имеют признак работы в базе данных СПУ ПФР		
14	неработающие трудоспособные лица, осуществляющие уход за нетрудоспособными гражданами, к пенсии которых установлена компенсационная выплата (по состоянию на 01.01.2016) ⁴	2,2	
15	среднесписочная численность работников, осуществляющих деятельность, связанную с обеспечением военной безопасности, деятельность в области юстиции и правосудия, деятельность по обеспечению общественного порядка и безопасности, деятельность по обеспечению безопасности в чрезвычайных ситуациях, международную деятельность, деятельность по обеспечению безопасности в чрезвычайных ситуациях ⁵	2,6	
16	численность безработных по методологии Международной организации труда (в среднем за 2015 год) ¹	4,3	
17	обучающиеся дневной формы обучения ⁷	8,0	
18	другие категории экономически неактивного населения ⁷ : лица, имеющие доход от собственности/капитала; лица, находящиеся на иждивении других	x	2,0

№ п/п	Наименование показателя	Данные персони- фициро- ваного учета ПФР	Дан- ные Рос- стата
	лиц; лица, имеющие проблемы со здоровьем, но не оформившие пенсию по инвалидности; прочее ⁶		
19	Иные лица трудоспособного возраста	9,6	13,4

Источник: ¹ статистический сборник «Россия в цифрах. 2016»;

² форма № П-4 «Среднесписочная численность и начисленная заработная плата работников по видам экономической деятельности и субъектам Российской Федерации»;

³ статистический сборник «Рабочая сила, занятость и безработица в России. 2016»;

⁴ форма № 94- пенсии «Сведения о численности пенсионеров и суммах назначенных им пенсий»;

⁶ статистический сборник «Рабочая сила, занятость и безработица в России. 2016».

УДК 368.5
ГРНТИ 06.73.65

Практическое применение программы страхования сельскохозяйственных рисков с государственной поддержкой на примере Рязанской области

Н.С. Демина
e-mail: ns.demina@mail.ru

Аннотация

Предмет/тема. Рассматриваются аспекты практической реализации программы сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой в регионе (на примере Рязанской области). **Цели/задачи.** Целью исследования является выявление особенностей сельскохозяйственного страхования в современных экономических условиях и разработка рекомендаций по его внедрению в страховой компании. **Методология.** Исследована сущность и экономическое содержание сельскохозяйственных рисков; определена система андеррайтинга; выполнен анализ страховщиков конкретного региона; определен круг потенциальных страхователей Рязанской области; проведен расчет основных показателей выращиваемых сельскохозяйственных культур на территории региона. **Результаты.** Обоснован вывод о том, что современная система сельскохозяйственного страхования не является идеальной, о чем свидетельствует постоянное обновление нормативно-правовой базы, которая направлена на совершенствование основных принципов осуществления страхования в сельском хозяйстве. В силу высокой степени риска сельскохозяйственного страхования в России страхование является весьма дорогостоящим. Поэтому для обеспечения его доступности для сельскохозяйственных предприятий оказывается государственная поддержка. Программу сельскохозяйственного страхования необходимо сделать распространенным и эффективным инструментом, обеспечивающим снижение рисков в сельскохозяйственном производстве, таким образом, повышая финансовую устойчивость сельскохозяйственных предприятий и страховых компаний. **Выводы/значимость.** Систематизация данных по Рязанской области позволила определить потенциал страхового рынка региона и круг потенциальных пользователей программой сельскохозяйственного страхования. **Применение.** Программа сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой может быть успешно применена другими страховыми компаниями, которые состоят в Национальном союзе агростраховщиков.

Ключевые слова: агропромышленный комплекс, сельскохозяйственное страхование, сельскохозяйственные риски, государственная поддержка, страховая премия, страховая выплата, страховой тариф, сельскохозяйственные культуры, урожайность

Развитию агропромышленного комплекса в России уделяется большое внимание, а сельское хозяйство – это его центральное звено и приоритетная отрасль развивающейся национальной экономики.

Сельское хозяйство обладает высокой степенью риска. Одним из способов его минимизации выступает страхование. В современных рыночных условиях сельскохозяйственное страхование является весьма дорогостоящим, поэтому отечественные сельскохозяйственные производители нуждаются в финансовой поддержке государства, особенно в условиях практикуемого импортозамещения.

Проблемы сельскохозяйственного страхования широко исследованы отечественными экономистами. Несмотря на широкое освещение отдельных теоретических и практических аспектов сельскохозяйственного страхования, пока недостаточно раскрыты особенности

сельскохозяйственных рисков и их проявления. Современные исследования направлены в большей мере на изучение путей устранения последствий неэффективного функционирования системы, а не фундаментальных причин существования такого положения. В современной российской практике мало внимания уделяется возможности использования зарубежного опыта для развития сельскохозяйственного страхования.

Сельскохозяйственное производство в современных условиях отличается высокой степенью риска. Как экономическая категория риск представляет собой вероятность наступления неблагоприятных событий. Многогранность данного термина и недостоверность теоретической изученности этого явления располагает к его неоднозначному толкованию, даже в зарубежной экономической литературе.

В соответствии с Правилами страхования сельскохозяйственных культур [5] и Правилами страхования сельскохозяйственных животных [6] сельскохозяйственным риском является риск утраты (гибели) урожая сельскохозяйственной культуры, утраты (гибели) посадок многолетних насаждений, утраты (гибели) животных в результате воздействия неблагоприятных событий (стихийные бедствия, болезни и т.п.).

Действующая отечественная модель реализации сельскохозяйственного страхования основана на принципах имущественного страхования и предполагает, что сельскохозяйственные товаропроизводители (страхователи) при заключении договоров страхования за свой счет в полном объеме уплачивают страховые взносы по договорам страхования.

Наибольший интерес представляет модель сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой. Сельскохозяйственное страхование, осуществляемое с государственной поддержкой - это страхование имущественных интересов, связанных с риском утраты (гибели) урожая сельскохозяйственной культуры, посадок многолетних насаждений, утраты (гибели) сельскохозяйственных животных. Субсидии предоставляются сельскохозяйственным товаропроизводителям для финансирования 50% страхового взноса по договору страхования, заключенному ими со страховыми организациями, имеющими лицензию [1]. Основными участниками сельскохозяйственного страхования выступают:

- Страхователь – сельскохозяйственный товаропроизводитель.
- Выгодоприобретатель – лицо, в пользу которого заключен договор сельскохозяйственного страхования и которое имеет основанный на федеральном законе, ином нормативном правовом акте или договоре интерес в сохранении объекта страхования.
- Страховщик – страховая организация, осуществляющая сельскохозяйственное страхование и являющаяся членом объединения страховщиков.
- Уполномоченный орган – федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по выработке государственной политики и нормативному правовому регулированию в сфере агропромышленного комплекса [1].

В данной статье обратимся к страхованию сельскохозяйственных культур. Страхование

урожая сельскохозяйственных культур основано на следующих условиях: урожай сельскохозяйственных культур страхуется на случай гибели (уничтожения) и повреждения культур в результате засухи, заморозков, града, ливня, наводнения, урагана, болезней; договор страхования урожая сельскохозяйственных культур заключается до окончания сева (посадки) сельскохозяйственных культур (группы культур), исходя из общей посевной площади (площади посадки); страховая стоимость урожая сельскохозяйственных культур определяется, исходя из размера посевных площадей, средней урожайности сельскохозяйственной культуры, сложившейся за 5 лет, предшествующих году заключения договора страхования, и прогнозируемых рыночных цен; страховая сумма по договору страхования определяется в размере не менее 80% страховой стоимости урожая сельскохозяйственных культур; сельскохозяйственные товаропроизводители уплачивают не более 50% страхового взноса по договору страхования; размер страхового взноса, подлежащего субсидированию, определяется по ставкам для расчета субсидий. Субсидии перечисляются органами федерального казначейства на расчетные счета страховых организаций в счет исполнения части обязательств сельскохозяйственных товаропроизводителей по уплате страхового взноса по договору страхования. В 2016 году более 50 регионов России было охвачено сельскохозяйственным страхованием с государственной поддержкой, в частности лидерами выступают Краснодарский и Ставропольский края [7].

Страхование урожая сельскохозяйственных культур наиболее востребовано сельскохозяйственными товаропроизводителями в силу ряда причин. Во-первых, размер ущерба от стихийных бедствий может быть значительным и в некоторых случаях способен достигать полной капитальной стоимости имущества производителя. Это может привести к частичному или полному прекращению предпринимательской деятельности субъектом сельского хозяйства. Во-вторых, данный вид страхования, в силу высокой стоимости и безусловной необходимости для сельскохозяйственных товаропроизводителей, поддерживается государством. Поэтому и основные условия страхования урожая сельскохозяйственных культур определяются и регулируются государством [3].

На протяжении последних лет сельское хозяйство в России находится в стадии активного развития. Экономическая выгода и рентабельность сельскохозяйственного производства для многих предпринимателей стали очевидными. Важную роль в этом активном развитии сыграло государство, в том числе обеспечившее возможность получения целевых кредитов и субсидий на приобретение

сельскохозяйственной техники, семян, удобрений, в которых так нуждаются фермеры. Однако, несмотря на все положительные сдвиги, сельское хозяйство на территории нашей страны продолжает оставаться весьма рискованным бизнесом. Государство старается сделать его более доступным путем оказания государственной поддержки за счет средств федерального бюджета.

Таблица 1

**Сравнительный анализ страховщиков Рязанской области по данным 2015 года
в разрезе сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой**

Параметр	Вес	ЗАО СК «РСХБ- страхование»	ПАО «Росгосстрах»	ОАО «Альфа Страхование»	САО «ВСК»	ОАО «Согаз»
Страховые премии по договорам страхования, тыс. руб.	0,3	1,2	1,5	0,9	0,6	0,3
Страховые суммы по договорам страхования, тыс. руб.	0,22	0,88	1,1	0,66	0,4 4	0,22
Количество отказов в страховой выплате, шт.	0,02	0,04	0,1	0,06	0,1	0,08
Количество заключенных договоров страхования, шт.	0,04	0,16	0,2	0,12	0,0 4	0,08
Количество действовавших договоров страхования, шт.	0,04	0,16	0,2	0,12	0,0 4	0,08
Количество заявленных страховых случаев, шт.	0,04	0,2	0,16	0,12	0,0 8	0,04
Количество урегулированных страховых случаев, шт.	0,04	0,16	0,2	0,12	0,0 8	0,04
Страховые выплаты по договорам страхования, тыс. руб.	0,3	0,12	0,15	0,09	0,0 6	0,06
ИТОГО	1	2,92*	3,61*	2,19*	1,44*	0,9*

Источник: Рассчитано автором на основе статистических данных и вероятностных оценок

С 1 января 2016 года на рынке страхования сельскохозяйственных рисков с государственной поддержкой действует единое общероссийское объединение – Национальный союз агростраховщиков (НСА). Страховые компании, не вступившие в члены НСА, не имеют права заключать соответствующие договоры сельскохозяйственного страхования. Создание централизованной системы агро-

страхования в Российской Федерации предусмотрено Федеральным законом от 22.12.2014 № 424-ФЗ о внесении изменений в Закон «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования» №260-ФЗ [2]. Цель создания страхового сообщества в лице НСА заключена в управляемости и прозрачности системы страхования, в первую очередь, исходя из интересов государства и агра-

риев. Членство в НСА добровольно, в 2016 году в состав Союза входило 24 страховые компании.

Реалии настоящего времени таковы, что для дальнейшего развития сельского хозяйства в России требуется не только финансовая помощь со стороны государства, но и хорошо отлаженная им система сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой [4].

В качестве базы для исследований взята статистика страховых организаций за 2015 году в разрезе сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой, опубликованная на официальном сайте Банка России. Стоит отметить, что первая тройка страховщиков по сельскохозяйственному страхованию с государственной поддержкой России занимает идентичные позиции в разрезе Рязанской области. Статистическая информация интерпретирована в табл. 1.

Таким образом, по итогам экспертных оценок лидирующую позицию занимает страховая компания ПАО «Росгосстрах», результат которой составляет почти 4 балла. ПАО «Росгосстрах» занимается сельскохозяйственным страхованием с момента своего образования. Ни одна российская страховая компания не имеет такого огромного опыта работы в этой сфере страхового рынка. 2015 год характеризуется массивным объемом собранных по России страховых премий (2,1 млрд. руб.), а также количеством заключенных договоров (464) и страховых сумм по ним (44 млрд. руб.) соответственно. Стоит отметить обширную клиентскую базу, которая находит свое отражение в количестве действовавших договоров (286). Значительный вес урегулированных договоров отражает работу профессионалов (36). ПАО «Росгосстрах» не отказывал в страховой выплате так же, как и САО «ВСК».

С аналогичным фундаментом данных с разрывом в 1 балл на второе место вышла страховая компания ЗАО СК «РСХБ-страхование», что вполне обосновано целевой направленностью данной компании на выполнение общегосударственных задач, а именно поддержка российского АПК. Страховые премии ЗАО СК «РСХБ-страхование» в 2015 году зафиксированы на уровне 977, 6 млн. руб. (по всем субъектам РФ в целом), страховые суммы не сильно отличаются от соответствующих значений у ПАО «Росгос-

страх» (41 млрд. руб. против 44 млрд. руб.), но количество заключенных в 1,5 раза меньше так же, как и действовавших (299 ед. против 464 ед.). Такой факт может свидетельствовать о том, что ЗАО СК «РСХБ-страхование» предоставляет своим клиентам более дорогие страховые услуги, при этом имея наибольшее количество отказов из всех сравниваемых компаний.

Третье место принадлежит страховой компании ОАО «АльфаСтрахование», итоговая оценка экспертов - 2 балла. Четвертое и пятое место заняли - САО «ВСК» и ОАО «Согаз» (по 1 баллу), так как для этих компаний сельскохозяйственное страхование с государственной поддержкой не является приоритетным направлением развития. Так, в ОАО «Согаз» не было заявлено ни об одном страховом случае, отсутствовали урегулированные договоры и выплаты по ним.

Результаты проведенного сравнительного анализа соответствует реальности. По словам К. Биждова, президента НСА, лидерами в 2015 году в сфере страхования сельскохозяйственных рисков с государственной поддержкой остаются компании «Росгосстрах», «РСХБ-Страхование» и «АльфаСтрахование». При этом их концентрация на рынке стала больше. Если годом ранее на первую тройку агростраховщиков приходилось около 21% премии, то в 2015 году - около 60%. Прирост премий в первой тройке дифференцируется от 21 до 53%, что в целом свидетельствует о тенденциях здорового роста в сегменте реального страхования [11].

Сельскохозяйственное страхование предполагает страхование сельскохозяйственных культур, многолетних растений и сельскохозяйственных животных. Перечень объектов сельскохозяйственного страхования по видам сельскохозяйственных культур, многолетних насаждений и животных, страхование которых подлежит государственной поддержке, представлен на рис. 1.

В Законе № 260-ФЗ предусматриваются следующие условия сельскохозяйственного страхования: государственная поддержка страхования осуществляется, когда под утратой (гибелью) урожая сельскохозяйственной культуры понимается снижение фактического урожая по сравнению с запланированным на 20% и более; государственная поддержка предоставляется путем перечисления уполномоченным органом субъекта Российской Фе-

дерации в адрес страховщика 50% начисленной страховой премии; применяется план сельскохозяйственного страхования, содержащий перечень подлежащих страхованию

сельскохозяйственных культур и предельные размеры ставок для расчета размера субсидий; соблюдение правил сельскохозяйственного страхования.



Рис. 1. Перечень объектов сельскохозяйственного страхования [1]

Проведение оценки рисков, принимаемых на страхование, осуществляется с помощью системы андеррайтинга и ведущего высококвалифицированного специалиста-андеррайтера. Стоит пояснить, что андеррайтинг – это комплекс мероприятий по принятию на страхование (перестрахование) сельскохозяйственных рисков по заявленному объекту на

основе оценки рисков, присущих данному объекту с целью формирования страхового покрытия, условий договоров сельскохозяйственного страхования и страхового тарифа, обеспечивающих заданные значения убыточности по сельскохозяйственному страхованию. Последовательность процедуры андеррайтинга отражена на рис. 2.

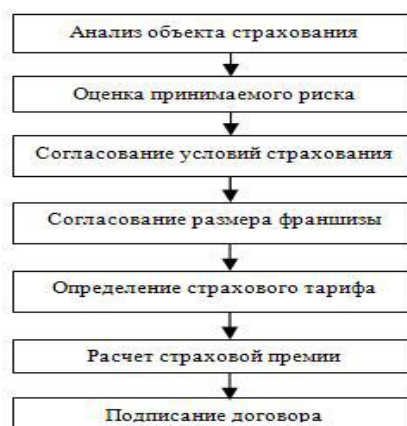


Рис. 2. Процедура андеррайтинга страховой компании

Целями андеррайтинга по страхованию риска утраты (гибели) урожая сельскохозяйственных культур и посадок, многолетних насаждений являются:

- формирование сбалансированного и рентабельного страхового портфеля по страхованию риска утраты (гибели) урожая сельскохозяйственных культур и посадок многолетних насаждений;
- соответствие договоров сельскохозяйственного страхования требованиям, установ-

ленным Законом № 260-ФЗ, для обеспечения гарантии оплаты второго страхового взноса, а также для достижения финансовой устойчивости страховой компании (при заключении договора страхования с государственной поддержкой);

- обеспечение возможности эффективно перестрахования сельскохозяйственных рисков.

Для достижения вышеуказанных целей андеррайтинга решаются следующие задачи:

- оценка страхового риска, принимаемого на страхование;
- управление убыточностью страховой суммы через разработку и внедрение андеррайтинговых процедур в страховой компании;
- определение адекватного страхового тарифа за счет применения повышающих (понижающих) коэффициентов к базовому тарифу, в зависимости от специфики конкретного объекта страхования (например, запасы продуктивной влаги в почве, количество техники, необходимой для осуществления полевых работ на всей посевной площади хозяйства и др.);
- поддержание оптимального баланса (с учетом стратегии и маркетинговой политики страховой компании) между объемами собираемых страховых премий и уровнем выплат за счет отбора и селекции страховых рисков, установления страховых тарифов и безусловных франшиз различных размеров, а также других связанных с этим параметров договора сельскохозяйственного страхования.

В соответствии с Правилами страхования, страховым риском является риск утраты (гибели) урожая сельскохозяйственной культуры, утраты (гибели) посадок многолетних насаждений в результате воздействия следующих событий [5]:

1. воздействие опасных для производства сельскохозяйственной продукции природных явлений (атмосферная, почвенная засуха, суховей, заморозки, вымерзание, выпревание, градобитие, пыльная буря, ледяная корка, половодье, наводнение, подтопление, паводок, оползень, переувлажнение почвы, сильный ветер, ураганный ветер, землетрясение, лавина, сель, природный пожар);

2. проникновение и (или) распространение вредных организмов, если такие события носят эпифитотический характер;

3. нарушение электро-, тепло-, водоснабжения в результате стихийных бедствий при страховании сельскохозяйственных культур, выращиваемых в защищенном грунте или на мелиорируемых землях.

Договор сельскохозяйственного страхования заключается на основании заявления на страхование, которое поступает в страховую компанию от сельхозтоваропроизводителя (страхователя). Заявление на страхование урожая сельскохозяйственных культур содержит информационные данные: о страхователе (адрес, телефон, дата регистрации организации, банковские реквизиты), об объектах

страхования и их урожайности за 5 лет, основные сведения о сельскохозяйственных культурах, заявленных на страхование (общая площадь, средняя цена реализации, процент страховой суммы от страховой стоимости, размер франшизы, сроки посева и уборки), предполагаемые сроки и территория страхования. Оно так же может включать в себя сведения о возможных выгодоприобретателях. К заявлению в обязательном порядке прилагается определенный пакет документов:

- копии форм статистической отчетности (4-СХ/1-фермер и 29-СХ/2-фермер) за 5 последних лет, заверенные Федеральной службой государственной статистики;
- акт осмотра посевов, подписанный страхователем, страховщиком и независимым экспертом, с фотографиями посевов;
- карты полей и технологические карты;
- справка из Федеральной службы государственной статистики о цене реализации страхуемой культуры предшествующего года;
- сертификаты/удостоверения на посадочный материал;
- справку о сроках сева (описание севооборота с указанием культур, площадей и № полей) сельскохозяйственных культур;
- документы, подтверждающие юридические права пользования землей с/х назначения (договор о собственности, аренде и т.д.).

Подписывая заявление, страхователь соглашается на использование его персональных данных страховщиком в соответствии с порядком, предусмотренном Правилами страхования. Если у страховой компании есть филиалы, то данное заявление каждый филиал направляет в главный офис страховой компании на согласование.

Только после предоставления филиалу письменного разрешения на заключение договора страхования от головной компании на имя директора филиала возможно заключение договора. Разрешение представляет собой документ, который включает в себя следующие заполняемые поля: наименование страхователя, объект и территория страхования, страховые случаи (риски), дата заключения договора, тип договора, страховая сумма и стоимость, размер франшизы, комиссионного вознаграждения и тариф.

Особые условия заполняются профильным андеррайтером страховой компании. Расчеты и заполнение разрешения на заключение до-

говора и непосредственно самого договора производится филиалом. Вместе с разрешением, согласованным и подписанным генеральным директором и андеррайтером страховой компании в электронном виде, головная компания отправляет филиалу утвержденный проект договора.

Договор страхования оформляется и заключается только на основании полностью достоверно заполненного страхователем заявления-анкеты на страхование урожая и приложений к нему вышеперечисленных документов. Договор сельскохозяйственного страхования вступает в силу со дня уплаты первого страхового взноса на расчетный счет страховщика (50% от начисленной страховой премии) по договору страхования в полном объеме и сроки, установленные договором страхования. При этом следует отметить, что ответственность страховщика распространяется на страховые случаи, произошедшие следующего дня после оплаты всей суммы первого страхового взноса. Затем страхователь предоставляет в органы АПК (Министерство сельского хозяйства Российской Федерации) в течение 5 рабочих дней с даты уплаты первых 50% всей суммы страховой премии, установленной по договору страхования, заявление о перечислении целевых средств (второй взнос) на расчетный счет страховой организации (страховщика), а также договор страхования, заявление на страхование, платежное поручение (квитанцию) об уплате первого страхового взноса и все необходимые документы, для получения государственной поддержки. После этого оплачивается второй взнос (остальные 50%) за счет бюджетных средств и перечисляется напрямую страховщику.

При наступлении страхового события, имеющего признаки страхового случая страхователь (выгодоприобретатель), если он намерен воспользоваться правом на страховую выплату, обязан сообщить страховщику в письменной форме в течение 1 рабочего дня с момента, когда страхователю стало известно о наступлении такого события. По запросу страховщика представить документы, подтверждающие наступление события, согласно регламенту и нормативных документов (правил страхования, методики урегулирования убытков и т.д.). В свою очередь, страховщик обязан зафиксировать сообщение страховате-

ля о произошедшем событии и принять заявление о наступлении события и определить размер состоявшегося убытка. Если присутствуют разногласия сторон договора сельскохозяйственного страхования, то страховщик проводит экспертизу с привлечением независимых экспертов в целях подтверждения факта наступления страхового случая и определения размера причиненного страхователю ущерба.

Страховщик вправе выплатить страхователю в счет страховой выплаты сумму, равную расходам страхователя на приобретение семян, посадочного материала, пересев, подсев погибшей сельскохозяйственной культуры, выкорчевку погибших и посадку новых многолетних насаждений или равную не менее чем тридцати процентам от общей суммы причитающейся ему страховой выплаты (предварительная выплата), в течение тридцати дней, следующих за днем получения страховщиком заявления в письменной форме страхователя о осуществлении ему части страховой выплаты и документов, исчерпывающий перечень и порядок оформления которых определяются правилами сельскохозяйственного страхования. Указанные документы должны содержать сведения о произошедшем событии и его обстоятельствах, а также имеющиеся на момент подачи заявления сведения о характере и размере ущерба.

Если страховщик не может самостоятельно возместить убыток страхователя, в силу своего банкротства или проведения процедур оздоровления в его отношении, то объединением страховщиков осуществляются компенсационные выплаты.

Фонд компенсационных выплат формируется за счет отчислений страховщиками части полученных страховых премий по договорам сельскохозяйственного страхования. Размер таких отчислений устанавливается объединением страховщиков на соответствующий год, но не может быть менее чем пять процентов от полученных страховых премий по договорам сельскохозяйственного страхования.

В последствие Национальный союз агро-страховщиков имеет право выставить требование к страховщику о взыскании предоставленных денежных средств. На рис. 3 подробно продемонстрирован процесс в момент заключения и прекращения договора.

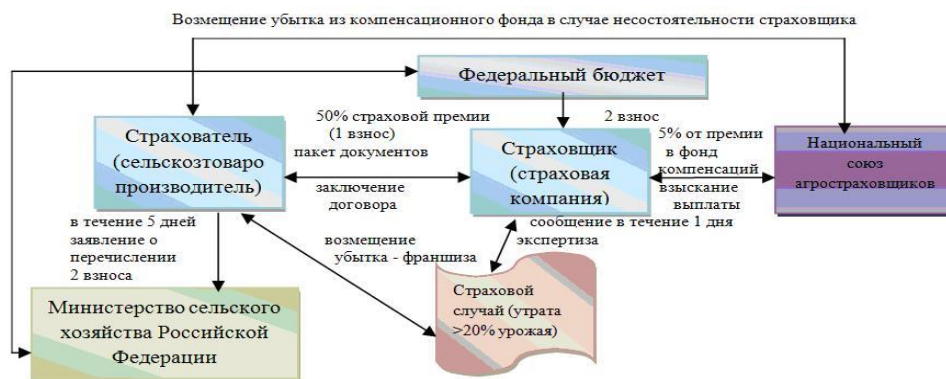


Рис. 3. Процесс осуществления сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой

Рязанская область представляет собой регион с развитым сельским хозяйством, который традиционно относят к зоне рискового земледелия. Потенциал развития сферы страхования деятельности в регионе значителен. Заметна роль собственного производства ряда сельскохозяйственных культур, особенно зерновых и зернобобовых. Агропромышленный

комплекс области включает в себя 315 сельскохозяйственных организаций и 2538 крестьянских (фермерских) хозяйств. Посевная площадь Рязанской области в 2015 году составила 858,8 тыс. гектар, что больше уровня 2014 года на 44,2 тысяча гектар. Рис. 4 отображает районы Рязанской области по возрастанию посевной площади в 2015 году [10].

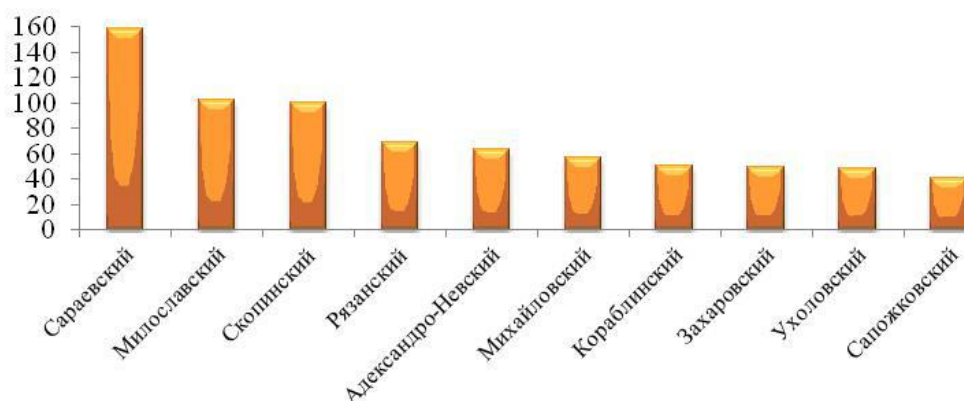


Рис. 4. Рейтинг районов Рязанской области по величине посевной площади в 2015 году, тыс. га

Наибольший вклад в развитие растениеводства Рязанской области внес Сараевский район. Средняя урожайность зерновых культур в 2015 году сравнима с уровнем урожайности по области в целом. Было собрано более 190 тысяч тонн или 12,8% от всего валового сбора зерна по области.

Одновременный рост посевных площадей и урожайности основных сельскохозяйственных культур позволило рязанским сельскохозяйственным предприятиям собрать рекордный за всю современную российскую историю урожай зерновых, который превысил 1 млн. тонн. В том числе зерновых и зернобобовых культур намолочено 1588 тыс. тонн, кукурузы на зерно собрано 168,5 тыс. тонн. Средняя урожайность зерновых составляет

32,7 ц/га. Сельскохозяйственные производители закончили 2015 год с минимальными потерями и максимально собранным урожаем.

Возможными страхователями и обладателями высокой урожайности зерновых культур являются такие крупнейшие сельскохозяйственные предприятия Рязанской области, как:

- ООО Агрофирма «Сараевская» (Сараевский район, с. Напольное) - 24,9 ц/га;
- ООО Агрофирма «Шацкая» (Шацкий район, с. Ольхи) - 32,3 ц/га;
- ООО «Возрождение» (Касимовский район, с. Китово) - 44,5 ц/га;
- ООО «Свет» (Рязанский район, д. Совка) - 45,0 ц/га;

- ООО «Агро-С» (Сапожковский район, р. п. Сапожок) - 28,8 ц/га;
- СПК «Надежда» (Александровский район, д. Ольховка) - 47,7 ц/га;
- ЗАО «Победа» (Захаровский район, с. Захарово) - 53,6 ц/га и др.

По данным Федеральной службы государственной статистики урожайность сельскохозяйственных культур Рязанской области в 2015 году показала наилучшие результаты за последние 5 лет (2011-2015 гг.) по таким культурам, как зерновые и зернобобовые (31,5 ц/га против 29,5 ц/га в 2014 году), сахарная свекла (429 ц/га против 321,4 ц/га в 2014 году), картофель (172,9 ц/га против 141,6 ц/га в 2014 году) и др. [9]. Табл. 2 демонстрирует ситуацию возможного внесения в программу

некоторых сельскохозяйственных культур, выращиваемых на территории области.

В связи с присутствующим риском утраты будущего урожая сельскохозяйственных культур (размах от 5-18%) была рассчитана предполагаемая страховая сумма каждой культуры, в среднем по области. Высокая страховая сумма является зеркальным отражением реальной значимости культуры для сельского хозяйства региона: ячмень - 30 млн. рублей при посевной площади в 180 га, картофель - 37 млн. рублей при 27 га. В целом по всем сельскохозяйственным предприятиям Рязанской области яровые зерновые и зернобобовые культуры можно застраховать на сумму, свыше 47 млн. рублей, при средней посевной площади - 271 га (табл. 2).

Таблица 2

Показатели сельскохозяйственных культур Рязанской области за 2011-2016 гг.

Наименование сельскохозяйственных культур	Урожайность 2011, ц/га	Урожайность 2012, ц/га	Урожайность 2013, ц/га	Урожайность 2014, ц/га	Урожайность 2015, ц/га	Средняя урожайность за 5 лет, ц/га	Посевная площадь за 5 лет, тыс. га*	Цена реализации за 5 лет, руб.**	Страховая сумма, руб.*	Возможность внесения в программу сельскохозяйственного страхования	Риск утраты урожая в 2017, %
Яровые зерновые и зернобобовые культуры	21,4	24,1	21,4	29,5	31,5	25,6	271	6 893	47 783 516,7	****	18
Пшеница яровая	16,4	22,7	22,4	33,6	35,3	26,1	25	7 442	6 567 565,0	***	15
Ячмень яровой	22,4	24,1	20,5	29,8	28,2	25,0	180	5 972	30 313 872,0	***	15
Овес	18,3	20,9	17,7	25,6	23,3	21,2	23	5 505	2 950 129,5	**	10
Сахарная свекла	388,7	421,4	409,5	321,4	429	394,0	10	1 772	7 601 880,0	**	5
Картофель	126,7	143,2	145,6	141,6	172,9	146,0	27	7 987	37 285 712,1	**	5

Источник: Рассчитано автором на основе статистических данных и вероятностных оценок

Из 85 субъектов Российской Федерации в программе страхования с государственной поддержкой в области растениеводства в 2015 году приняли участие 56 регионов (90,3% к 2014 году), страхование осуществляли 43 страховые организации. На 1 января 2017 года действовало 24 страховые организации, которые имели лицензию на осуществление агрострахования с государственной поддержкой. Договоры сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой в 2015 году заключили 2751 хозяйств, что вдвое меньше уровня 2014 года. Посевная площадь сельскохозяйственных культур по договорам страхования с государственной поддержкой, принятым на субсидирование в 2015 году, состави-

ла 8,3 млн. га, то есть 10,9% всех посевных площадей, что на 35,2% меньше, чем в предыдущем году. Аналогичный показатель достигнут в 2010 году. Объем застрахованных площадей яровых культур в 2015 году - 5,4 млн. га [10]. На первом месте по застрахованной посевной площади находится Центральный федеральный округ (13,1%), а на втором месте с небольшим отставанием - Приволжский округ (13,0%).

При оценке концентрации каждой страховой компании на региональном уровне было выявлено, что абсолютным лидером Рязанской области в разрезе страховых премий и выплат по всем видам предлагаемых страховых услуг можно назвать ПАО «Росгосстрах».

Доля этой страховой компании на рынке составляет 26,37%. Второе место с небольшим разрывом в значениях (менее 7%) принадлежит ООО МСК «СТРАЖ» (19,7%), что является результатом динамичного развития этих страховых компаний. Третье место занимает СПАО «Ресо - Гарантия» (14,4%) [7].

Выделенные страховые компании - члены Национального Союза агростраховщиков, поэтому каждая из них может полноправно осуществлять сельскохозяйственное страхование с государственной поддержкой и рассчитывать на соответствующий размер субсидий из федерального бюджета для покрытия своих расходов. В масштабах всей страны наибольшую долю рынка сельскохозяйственного страхования занимает ПАО «Росгосстрах» (доля в страховых премиях - 37%) [7].

По данным Банка России в Рязанской области за 2015 год было собрано 6 миллионов рублей страховых премий по сельскохозяйственному страхованию с государственной поддержкой. Выплат произведено не было [8]. В соответствии с занимаемыми позициями в регионе, объемы страховых премий были распределены следующим образом: ПАО «Росгосстрах» - 1619 тыс. руб., ООО МСК «СТРАЖ» - 1210 тыс. руб., СПАО «Ресо - Гарантия» - 884 тыс. руб.

Систематизация данных по Рязанской области позволила определить потенциал страхового рынка региона и круг пользователей новой программой сельскохозяйственного страхования. В будущем этот факт может диверсифицировать классический портфель страховой компании, где основную долю со-

ставляет страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств. Тем не менее, финансовая стратегия страховой компании должна быть направлена на всестороннее динамичное развитие с помощью качественного андеррайтинга, слаженной работы профессионалов и предоставлении оптимальных условий страхования, удовлетворяющих как интересы страховщика, так и интересы страхователя.

Каждая страховая компания в современных условиях является важным элементом в системе национальной экономики, поэтому ее финансовая устойчивость - одно из условий для стабильного развития и социальной устойчивости общества в целом. основополагающим показателем, отражающим эффективности функционирования любой страховой компании, является коэффициент убыточности. Просчитаем коэффициенты убыточности сельскохозяйственного страхования в разрезе с государственной поддержкой в разрезе лидеров страхового рынка России в 2016 году (табл. 3). По Рязанской области указанный показатель получить не удалось в виду недостаточности информативных данных для генерации таблицы.

Но по данным табл. 3 видно, что полученные значения коэффициентов говорят о том, что убыточность рассматриваемого вида страхования в разрезе крупнейших страховщиков России в сфере сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой, невелика. Так, уровень убыточности ПАО «Росгосстрах» по итогам 2016 года составил 39%.

Таблица 3

Основные показатели сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой в разрезе лидеров страхового рынка России в 2016 году [7]

Наименование параметра	ЗАО СК «РСХБ-страхование»	ПАО «Росгосстрах»	ОАО «АльфаСтрахование»
Страховые премии по договорам страхования, тыс. руб.	1 186 907	3 379 213	953 003
Страховые выплаты по договорам страхования, тыс. руб.	136 915	1 321 374	6 572
Коэффициент убыточности	11,54*	39,10*	0,69*

Источник: Рассчитано автором на основе статистических данных и вероятностных оценок

В заключение следует отметить, что страхование сельскохозяйственных рисков - это признак современной и эффективной системы хозяйствования. Экономическая эффективность от внедрения проекта положительная, что доказывает рассчитанный коэффициент

убыточности сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой. Сельское хозяйство России нуждается в создании целостной системы страхования рисков с возможностями снабжения необходимыми финансовыми ресурсами, охватывающими все

виды сельскохозяйственной деятельности. Программу сельскохозяйственного страхования необходимо сделать распространенным и эффективным инструментом, обеспечивающим снижение рисков в сельскохозяйственном производстве, тем самым, повышая финансовую устойчивость сельскохозяйственных предприятий и страховых компаний.

Литература

1. О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования и о внесении изменений в Федеральный закон «О развитии сельского хозяйства». Федеральный закон от 25.07.2011 № 260-ФЗ (ред. от 23.06.2016).

2. О внесении изменений в Закон «О государственной поддержке в сфере сельскохозяйственного страхования». Федеральный закон от 22.12.2014 № 424 – ФЗ.

3. Матинова Ф.Ф. Совершенствование системы сельскохозяйственного страхования // Вестник Челябинского государственного университета. - 2014. - №5. - С. 112-114.

4. Сидоров А. Болевые точки сельхозстрахования // ЭЖ-Юрист. - 2015. - №28. - С. 5.

5. Правила страхования (стандартные) урожая сельскохозяйственных культур, многолетних насаждений, осуществляемого с государственной поддержкой, разработаны Комитетом по методологии НСА. [Электрон. ресурс]. – URL: <http://www.naai.ru/upload/iblock/ab2/ab2b4464d477e0cfa4ec02cb928eb160.pdf> (Дата обращения: 01.03.2017).

6. Правила страхования (стандартные) урожая сельскохозяйственных животных,

осуществляемого с государственной поддержкой, разработаны Комитетом по методологии НСА. [Электрон. ресурс]. - URL: <http://www.naai.ru/upload/iblock/e44/e44c2b3fb651a9eda73cc066693f454c.pdf>. (Дата обращения: 01.03.2017).

7. Страховой портал «Страхование сегодня». [Электрон. ресурс]. – URL: <http://www.insur-info.ru/statistics/analytics/?cNum=10&cNumCustom=10&period=2016.4&order=un47&submit.x=7&submit.y=6®ion=0&dir=in&datatype=itog&unAction=a05> (Дата обращения: 01.03.2017).

8. Официальный сайт Центрального Банка России. [Электрон. ресурс]. - URL: http://cbr.ru/finmarkets/default.aspx?Prtid=sv_insurance. (Дата обращения: 01.03.2017 г.).

9. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. [Электрон. ресурс]. - URL: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/DBInet.cgi?pl=1434002>. (Дата обращения: 01.03.2017).

10. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства и продовольствия Рязанской области. [Электрон. ресурс]. - URL: <http://www.ryazagro.ru/APKrayon/> (Дата обращения: 01.03.2017).

11. Официальный сайт Союза «Единое объединение страховщиков агропромышленного комплекса - Национального Союза агростраховщиков». [Электрон. ресурс]. - URL: http://www.naai.ru/press-tsentr/novosti_nsa/nsa_itogi_2015_g_psevdostrakhovanie_agroriskov_v_rossii_ukhodit_v_proshloe_realnoe_strakhovanie_rast/ (Дата обращения: 01.03.2017).

The practical application program insurance of agricultural risks with state support by the example of the Ryazan region

Nadezhda S. Demina,

e-mail: ns.demina@mail.ru

Abstract

The subject/topic. The aspects of practical realization of the program of agricultural insurance with state support in the region are considered (on an example of the Ryazan region). **Goals/objectives.** The aim of the study is the identify features of agricultural insurance in the current economic conditions and to develop recommendations for the insurance company. **Methodology.** The essence and economic content of agricultural risks - defined underwriting system - the analysis of insurers in the region - the circle of potential policyholders of the specific region - the calculation of the main indicators of crops in the region was carried out. **Results.** The conclusion is justified that the current system of agricultural insurance is not ideal, as evidenced by the constant updating of the regulatory framework, which is aimed at improving the implementation of the basic principles of insurance in agriculture. Due to the high degree of risk the Russia's agricultural insurance is very costly. Therefore, to ensure its access to state support for agricultural enterprises program agricultural insurance need to do common and effective tool for ensuring the reduction of risks in agricultural production, thereby increasing the financial stability of the agricultural

enterprises and insurance companies. **Conclusions/significance.** Systematization of data for the Ryazan Region allowed us to determine the potential of the insurance market in the region and the number of potential users of agricultural insurance program. **Application.** Program agricultural insurance with state support can be successfully applied to other insurance companies, which consist in National Union agricultural insurers.

Keywords: *agro-industrial complex, agricultural insurance, agricultural risks, government support, the insurance premium, the insurance payment, insurance tariff, crops, productivity*

Об авторе

Демина Надежда Сергеевна, магистрант, магистерская программа «Финансовая экономика», Рязанский государственный радиотехнический университет, г. Рязань.

УДК 336.71

ГРНТИ 06.73.55; 06.73.75

Финансово-денежная политика и экономический рост в России

С.В. Соловьёва, к.э.н.,
e-mail: svsoloveva@mail.ru

Аннотация

На основании анализа статистических макроэкономических показателей сделан вывод о неэффективности проводимой в стране в течение последних 25 лет финансово-денежной политики, приоритетами которой являются регулирование темпа инфляции, поддержание бездефицитного бюджета, наращивание валютных резервов. В России, по сути, никто не занимается проблемами развития экономики. Минэкономразвития составляет бесконечные прогнозы в зависимости от изменения нефтяных цен, ЦБ РФ борется с инфляцией, а Минфин озабочен сокращением бюджетных расходов. В течение ближайших трёх лет сохранится умеренно-жесткая денежно-кредитная политика с высокой ключевой ставкой. Ряд экономистов предлагают расширить систему рефинансирования коммерческих банков, снизить ключевую ставку, докапитализировать институты развития и ввести налоговые льготы для бизнеса. В связи со слабым развитием институтов развития предлагается сформировать трехуровневую банковскую систему (ЦБ РФ, Инвестиционный банк, коммерческие банки), которая на наш взгляд, больше соответствует задаче активизации экономического роста.

Ключевые слова: либеральная реформа, инфляция, ключевая ставка, денежная масса, дефицит бюджета, таргет, эмиссия, система рефинансирования, консолидация, эффективность, налогообложение, ценные бумаги

Итоги проводимых в России в течение последних 25 лет либеральных реформ не утешительны. Экономика в упадке, жизненный уровень населения падает, особенно критическое положение сложилось в промышленности. Позитивными целями при реформировании должны были стать задачи формирования производственной сферы за счёт создания новых мощностей, конкурентных существующим, а не попытки искусственного разрезания технологически единых производственных цепочек и структур. Но эти задачи не только не ставились, даже не осознавались экономическими властями (как и не ставятся до сих пор). В результате произошло обрушение существовавших промышленных структур [9, с. 32].

Производственный потенциал российской экономики устарел. По данным Росстата износ основных фондов в стране составляет около 50%, норма выбытия – 0,7%, норма обновления – 4,3%. Средний возраст машин и оборудования приблизился к 14 годам, притом 23% их работает свыше срока износа. В промышленности крайне низок – около 10% - удельный вес высокотехнологичных и инновационных отраслей [1, с. 49]. Да и на мировой арене страна выглядит очень слабо. Россия по объёму ВВП в 3 раза уступает Германии, почти в 4 раза – Японии, более чем в 8

раз – Китаю и в 14 раз США. По ВВП на душу населения при расчёте по рыночному курсу, Россия занимает 80-е место среди 150 стран мира.

Негативные результаты – следствие проводимой в стране экономической политики. Общеизвестно, что финансово-денежная политика должна быть направлена на активизацию агрегированного спроса и поддержание экономического роста. Однако приоритетами финансово-денежной политики в России являются регулирование темпа инфляции, поддержание бездефицитного бюджета, наращивание валютных резервов. Различные сценарии развития российской экономики формируются в зависимости от динамики экспортных цен на нефть (от 25 до 55 долларов за баррель).

Кто в России отвечает за рост экономики? Создается впечатление, что никто. По логике главную роль должно выполнять Минэкономразвития. Но в действительности это министерство занимается бесконечными прогнозами развития российской экономики в зависимости от нефтяных цен, даже не ставя перед собой задачу преодоления сырьевой зависимости страны. Что касается ЦБ РФ и Минфина, то у них свои задачи, отличные от главной – экономического роста. Для регулятора главную опасность представляют инфляция и ин-

фляционные ожидания, в связи с чем денежные средства абсорбируются, а ключевая ставка остаётся высокой – 10%, в то время как в развитых странах она очень низкая, вплоть до нулевой. В марте 2017 г. ЕЦБ сохранил процентные ставки на рекордно низком уровне. Базовая ставка рефинансирования осталась нулевой, по депозитам – минус 0,4%, а по маржинальным кредитам – 0,25%. ЕЦБ оставил прежней программу покупки облигаций [2]. ЦБ РФ проводит политику финансовой стабилизации с целью поддержания инфляции на определённом уровне. В российской экономике присутствует инфляция издержек, а не инфляция спроса, поэтому нет смысла сокращать денежную массу [13]. Денежная база в широком определении на 01.01.2016 г. выросла по сравнению с 2005 г. в 4,6 раза, на 01.12.2016 г. – на 1,2% по сравнению с началом года [16, с. 62]. Темп прироста денежной базы в России отстаёт от развитых стран. По мнению учёных, ЦБ РФ может осуществлять относительно равномерный по кварталам прирост денежной базы в размере 2-3% ВВП [10, с. 54]. Темп роста денежной

массы в национальном определении (денежный агрегат М2) в течение 2015 и 2016 г. был нестабильным, вплоть до отрицательных значений, на 01.12.2015 г. денежная масса увеличилась с начала года на 3,8%, на 01.12.2016 г. на 3,6% [16, стр. 61]. Неоднократно доказано, что однозначно прямой зависимости инфляции от роста денежной массы не существует, также как сжатие денежной массы не приводит обязательно к сокращению темпа инфляции. В таблице 1 приведена динамика денежной массы и индекса потребительских цен за несколько лет. Только в 2014 г. рост денежной массы сопровождался ростом потребительских цен, в период с 2011 г. по 2013 г. наблюдался рост денежной массы и снижение инфляции. Даже в кризисные годы, например, в 2008 г. или 2009 г., когда вся ликвидность резко снижалась, инфляция подскочила довольно значительно и вместо 9%, достигнутых в предкризисные годы, зашкалила до 14,1% в 2008 г. и до 11,7% в годовом выражении в худшем по показателям кризисном 2009 году [1, с. 47].

Таблица 1

Динамика денежной массы и индекса потребительских цен*

	2011	2012	2013	2014
Денежная масса М2 (национальное определение на начало года, в %)	131	122,3	111,9	114,5
Индекс потребительских цен (декабрь к декабрю предыдущего года, в %)	106,1	106,6	106,5	111,4

* Рассчитано по сб. Россия в цифрах 2015. – 2015. – С. 385, 470.

Высокая ключевая ставка способствует росту стоимости кредитов для реальной экономики, то есть процентная политика регулятора не стимулирует экономический рост. Реальный сектор экономики, не имея доступа к финансовым средствам для модернизации производства, теряет свою конкурентоспособность и разрушается, а высвободившееся сырьё вывозится в технологически развитые страны. Национальные рынки заполняются продукцией западных ТНК, расширяющих свой товарный сбыт [7, с. 18]. ЦБ РФ действует в соответствии с банковским законодательством. В статье 22 Закона «О Центральном банке Российской Федерации» сказано: «Банк России не вправе предоставлять кредиты Правительству Российской Федерации для финансирования дефицита федерального бюджета, покупать государственные ценные бумаги при их первичном размещении, за ис-

ключением тех случаев, когда это предусматривается федеральным законом о федеральном бюджете. Банк России не вправе предоставлять кредиты для финансирования дефицитов бюджетов государственных внебюджетных фондов, бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов» [19]. Не имея права кредитовать дефицит бюджета собственной страны, ЦБ РФ может покупать государственные облигации других стран, главным образом США, тем самым кредитую чужую экономику [14]. В активах Баланса Банка России максимальный удельный вес принадлежит средствам, размещённым у нерезидентов, и ценным бумагам иностранных эмитентов, кредиты и депозиты, формирующие внутренний спрос, составляют незначительную долю. В таблице 2 приведена структура активов Баланса регулятора. Даже в условиях санкций, удельный вес средств, раз-

мещённых у нерезидентов, и ценных бумаг иностранных эмитентов, не меняется и остаётся максимально высоким: от 60 - до 76%. В период финансовых кризисов активизируется система рефинансирования, в связи с чем, повышается удельный вес кредитов и депозитов, но не выше 25%. Нарастание иностранных активов в последние 25 лет ограничивало не только внутренние инвестиции, но и рост потребления. Сокращение иностранных активов и обязательств расширяет возможности накопления капитала за счёт внутренних источников финансирования. Поэтому даже в случае отмены санкций не следует вновь безоглядно наращивать внешнюю задолженность и допускать массированный вывоз капитала [10, с. 54]. Размещение доходов от продажи нефти и газа в иностранных долговых бумагах объясняется либеральными экономистами необходимостью создавать «подушку безопасности» на будущее. В проекте «Основные направления денежно-кредитной политики на 2017-2019 гг.» ЦБ РФ объявил о сохранении умеренно-жесткой денежно-кредитной политики в течение ближайших трёх лет. Намечен таргет по инфляции – 4% в 2017 г. и дальнейшее поддержание его на этом уровне. Снижение процентных ставок и

денежная эмиссия для стимулирования инвестиций не предусмотрены. Регулятор считает, что сначала должны снизиться инфляционные ожидания и инфляция до приемлемого уровня, а затем можно снизить ключевую ставку. В настоящее время ключевая ставка составляет 10%, что в 1,2 раза выше текущей инфляции. За два года инфляция снизилась с 17% до менее 5%, тогда как за последние 18 месяцев ЦБ РФ снижал ставку лишь дважды [3]. ЦБ признаёт необходимость создания внутренних источников развития, только как это сделать при подобной политике ограничения денежного предложения экономике и дороговизне кредитных ресурсов. Слабое развитие системы рефинансирования коммерческих банков со стороны ЦБ РФ одна из основных причин финансового голода предприятий реального сектора экономики. Снижение инфляции и финансовая стабилизация – главные объявленные цели курса реформ – никогда и нигде в мире не осуществлялись без или до стабилизации и роста производства. Если бы страны – участницы второй мировой войны ждали низкой инфляции и финансовой стабилизации для того, чтобы начать подъём производства, то они, наверное, не дождались бы его и до сих пор... [11, с. 181].

Таблица 2

Структура активов Баланса Банка России в % к итогу*

Активы	1.12.2011	1.12.2012	1.12.2013	1.12.2014	1.12.2015	1.12.2016
Драгоценные металлы	8,6	8,1	6,3	8,0	10,2	12,2
Средства, размещённые у нерезидентов, и ценные бумаги иностранных эмитентов	76,4	68,7	68,1	60,8	62,2	60,0
Кредиты и депозиты	8,9	16	18,8	25,4	19,0	11,7
Ценные бумаги	2,3	2,1	2,0	2,2	2,3	1,6
Требования в МВФ	3,2	2,8	2,9	3,1	3,6	4,8
Прочие активы	0,6	2,2	2,0	0,5	2,6	9,7
Итого по активу	100	100	100	100	100	100

* Рассчитано по бюллетеням банковской статистики № 1 (2012), с. 62; № 9 (2013), с. 68; № 1 (2014), с. 67; № 2 (2015), с. 64; № 1 (2016), с. 63; № 1 (2017), с. 66.

Минфин озвучил свою главную задачу: консолидация, стабилизация, оптимизация расходов. С этим нельзя было бы не согласиться, если бы эти красивые термины не означали одно – сокращение дефицита бюд-

жета путём сокращения расходов, в то время как актуальной является другая задача – повышение эффективности расходов, от которых, особенно расходов социального характера, зависит платёжеспособный спрос, являю-

щийся драйвером экономического роста. Изменение параметров налоговой политики, например, введение прогрессивной шкалы, может послужить стимулирующим фактором для экономики наряду с предоставлением разного рода налоговых льгот инвесторам и предприятиям, внедряющим инновации,купающим новое оборудование и финансирующим НИОКР [12]. Минфин объявил о том, что в 2017-2019 гг. государственная долговая политика будет реализовываться в принципиально иных условиях. Имеется в виду финансирование бюджета, главным образом, за счёт заёмных источников посредством выпуска рублёвых облигаций ОФЗ. Объём госдолга РФ в 2017 г. составит 14,6% ВВП, в 2019 г. достигнет 15,3%. ОФЗ – один из трех источников финансирования дефицита бюджета наряду со сверхдоходами от нефтегазового сектора и Резервного фонда. Аналитики Sberbank CIB выступили с предложением серьёзно нарастить совокупный долг российских субъектов экономики с целью ускорения экономического роста. Выгоду от роста долга первыми получают энергетические компании, сектор недвижимости и банковская сфера. По предложению М. Ершова проблема финансирования дефицита может эффективно решаться без ущерба для отдельных отраслей – путём организации размещения гособлигаций с участием Центрального банка в качестве покупателя. В США и Японии на госбумаги приходится 80-90% всей эмиссии (денежной базы) национальной валюты. То есть все деньги, которые у них есть сейчас, созданы на 90% под бюджетные приоритеты. При этом в нашем ЦБ доля российских госбумаг в эмиссии рубля составляет менее 5% (по данным на 2015 г.) [8, с. 17]. Банковские кредиты и облигационный рынок – важные источники заёмных средств, поэтому поддерживать адекватный объём госдолга означает стимулировать экономический рост.

В экономической литературе появилось много статей, посвященных проблемам роста российской экономики. Последовательность взаимодействий, которая позволит обеспечить реализацию механизма долгосрочного роста экономики может быть выстроена следующим образом: восстановление экономического роста – увеличение инвестиций – рост эффективности – импортозамещение – рост доходов бизнеса и населения – увеличение вложений в исследования и разработки – рост технологической конкурентоспособности – расширение

экспорта [20, с.13]. В этой цепочке отправной точкой является восстановление экономического роста, но не ясен механизм восстановления, за которым должно последовать увеличение инвестиций и рост эффективности. Так как мы видели, что ни одно из ведомств не занимается проблемами развития экономики, то предлагаемые научные разработки должны освещать эту проблему с разных сторон, и том числе, с позиции структурных преобразований, с целью преодоления сырьевой зависимости страны посредством ускоренного развития отраслей с высокой добавленной стоимостью. Очень важен вопрос источников финансирования экономического роста. Некоторые учёные считают необходимым смягчить финансово-денежную политику в направлении расширения денежного предложения реальной экономике. А.Г. Аганбегян предлагает перейти от рецессии и стагнации, через финансовый форсаж, к экономическому росту [1]. Западные страны в период кризиса 2007-2009 гг. осуществили переход к нестандартным мерам монетарного регулирования, значительно расширяя набор активно используемых центральными банками финансовых инструментов и сферу их воздействия на процессы финансового посредничества и на хозяйственную конъюнктуру в целом. Подчеркивалось, что необходимо проведение обширного комплекса структурных преобразований, направленных на повышение производительности труда, снижения издержек производства, улучшение инвестиционного климата и совершенствование методов корпоративного управления [18, с. 18]. В России основное внимание властей приковано не к экономике, а к финансовой сфере.

Перейти от макроэкономической стабилизации к стабильному росту предлагают члены Столыпинского клуба, подготовившие программу альтернативную программе либерального направления А. Кудрина. Основное разногласие между двумя программами сосредоточено в финансовых вопросах. Авторы предлагают докапитализировать институты развития (ВЭБ, ЭКСАР, корпорация МСП, фонд промышленных проектов и др.) на 700 млрд. руб., создать банк плохих долгов (450 млрд. руб.), расширить систему рефинансирования коммерческих банков под якорные проекты (350 млрд. руб.), выпустить для населения ОФЗ на 1 трлн. руб. Дефицит бюджета – не выше 3%, а госдолг – до 30-35% ВВП. Снижение ключевой ставки до 7-8% и налоговые

льготы помогут ослабить административное давление на бизнес [4]. Есть и другое мнение о наличии треугольника инфляции, когда к росту спроса и издержек добавляется привычка экономики ожидать высокую инфляцию, закладывая её в будущие цены [3]. Нам представляется, что высокие инфляционные ожидания вызваны осторожной политикой ЦБ РФ, который не снижает ключевую ставку даже при очень низкой инфляции. Поддержка ликвидности банковского сектора государством в период кризиса 2008-2009 гг. составила 7 трлн. руб., в 2014-2015 гг. – 1 трлн.

руб. в виде облигаций федерального займа и 1 трлн. руб. для докапитализации банковского сектора. В связи с этим перед руководством страны возникла проблема: как добиться того, чтобы целевая поддержка банковской системы не «растворялась» в более желанных для неё операциях на финансовом рынке, а дошла до реального производства, причём по сильной для него кредитной ставке. Ограничения по адресам финансирования и особенно его цене встречают большое противодействие банков и неприятия сторонников либерального рынка [7, с. 23].

Таблица 3

**Финансовые результаты деятельности кредитных организаций
и размещенные ими средства**

	Темп роста объёма прибыли (убытков) по сравнению с предыдущим годом, %	Удельный вес кредитных организаций, имеющих убыток, %	Темп роста объёмов кредитов, депозитов и прочих размещённых средств, предоставленных организациям, физическим лицам и кредитным организациям по сравнению с предыдущим годом, %	Удельный вес кредитов, выданных на срок свыше 3-х лет
1.12.2011 г.	153	11,5	132,0	23
1.12.2012 г.	123	9,0	124,4	23
1.12.2013 г.	90	16,0	119,0	24
1.12.2014 г.	94	22,2	118,0	25
1.12.2015 г.	34	28,8	99,0	27,0
1.12.2016 г.	299	34	105,9	29

* Рассчитано по бюллетеням банковской статистики № 1 (2012), с. 113, 124; № 9 (2013), с. 121, 133; № 1 (2014), с. 120, 132; № 2 (2015), с. 115, 128; № 1 (2016), с. 112, 125; № 1 (2017), с. 114, 127.

В таблице 3 приведены данные о финансовых результатах кредитных организаций и о размещённых ими средствах. Высокий темп роста прибыли зафиксирован в 2011 г, 2012 г. и особенно в 2016 г. Наряду с этим, рос удельный вес убыточных банков: в 2015 г. – 28%, в 2016 г. – 34%. Темп роста объёмов размещённых средств был не стабильным, в 2015 г. отмечено сокращение, в 2016 г. – прирост 105,9 (в этом году прирост прибыли составил почти 300%). Максимальные значения отмечены в 2011 и 2012 гг. Не задействован важный источник финансирования дефицита бюджета – эмиссионный ресурс ЦБ (как во всех развитых странах). Размеры эмиссии должны определяться потребностями эконо-

мики, а не запросами бюджета. В России слабо развиты институты развития. Задачи банка развития должен был выполнять Внешэкономбанк (ВЭБ), но его функции не были чётко разграничены на основные и специальные. Финансируя нерентабельные проекты и концентрируя проблемные активы, ВЭБ постепенно превратился в убыточный банк, которому требуется помощь государства. Вынужденное создание резервов и продажа некоторых активов по цене ниже балансовой стоимости дополнили потери. Чистый убыток ВЭБа в процентах по РСБУ по итогам 2016 г. может составить около 130 млрд. руб. Из бюджета он получил 150 млрд. руб. Структура обязательств ВЭБа в процентах к итогу та-

кова: выпущенные долговые ценные бумаги – 33%, средства бюджета – 22,4%, задолженность перед правительством и ЦБ – 19,5%, средства клиентов – 17,1%, субординированные депозиты – 2,9%, прочие – 5,1%. Главная задача банка – развитие экономики путём кредитования по приемлемым ставкам. Основные направления: проекты высоких переделов в промышленности, развитие инфраструктуры, поддержка несырьевого экспорта, содействие конверсии оборонных технологий в гражданские, поддержка инноваций и проектов национальной технологической инициативы. Предполагается, что ВЭБ начнёт получать прибыль в 2018 г. [5]. Превращение ВЭБа в настоящий банк развития произойдёт при условии реструктуризации кредитов концерна «Тракторные заводы», Евродона, Олимпийских кредитов, передачи украинских активов в фонд промышленных активов. Поскольку в России нет разделения, как в США, коммерческих банков на инвестиционные и остальные, считаем целесообразным, как писали не раз, создание Национального института развития (или Инвестиционного Банка) для возобновления долгосрочного кредитования экономики [15]. В этом случае российская банковская система будет представлять собой трехуровневую структуру, что, на наш взгляд, больше соответствует задаче активизации инвестиционного процесса. Наличие крупного инвестиционного казённого банка позволит государству, как полагают учёные, выйти на денежно-кредитный рынок, как самостоятельному контрагенту. В этом случае оно сможет предоставить кредит предприятиям, минуя посреднические услуги коммерческих банков, под 6% годовых. В выигрыше окажется и реальное производство, для которого указанный процент в наших условиях сказочно низкий, а кредит действительно целебен, и государство для которого эти же проценты на внешнем рынке недостижимы [7, с. 24]. Финансирование долгосрочных проектов с большим сроком окупаемости может быть осуществлено также за счёт избыточных официальных валютных резервов. На 01.12.2016 г. международные резервы российской Федерации составили 385288 млн. долл. США, в том числе валютные резервы 323631 млн. долл. США, на 01.12.2015 г. – 364708 и 317028 соответственно [16, с. 38].

Денежные власти не осознают или игнорируют базовое положение политэкономии – национальная валюта и в целом финансовое

хозяйство страны может быть прочным только при здоровой, динамично развивающейся производящей системе экономики, а не в результате упражнений с валютными курсами и т.п. [9, с. 33]. Таргетирование инфляции как основная задача финансово-денежной политики противоречит целям экономического роста, который возможно оптимизировать, используя собственные финансовые ресурсы для развития собственной экономики, и управляя инфляцией в интересах производства. Обязательным условием поддержания внутреннего спроса, подъёма инвестиционной и инновационной активности является наращивание денежного предложения реальному сектору экономики. Необходимо создать общепринятый в развитых странах эмиссионный механизм рефинансирования Банком России коммерческих банков под увеличение их кредитных требований к предприятиям реального сектора и в меру роста финансовых потребностей развивающейся экономики [6]. На наш взгляд, основные субъекты экономики – Минэкономразвития, Минфин, ЦБ РФ – должны заниматься вопросами экономической безопасности страны, начиная с разработки стратегии развития отечественной экономики. Минимально необходимый набор действий: общий стратегический план развития хозяйства со всеми необходимыми целями и параметрами их достижения на 5 и 10 лет; план институциональных изменений; план научно-технологического развития; планы развития базисных секторов хозяйства; общий план распределения ресурсов (финансовых в том числе) и производительных сил; планы и программы развития территорий Российской Федерации, включая южные регионы, Крым, Сибирь, Урал, Дальний Восток, Арктический Север и прилегающие пространства и т.д.; текущие планы экономической политики, согласованные с решением общих задач развития [17, с. 24].

Литература

1. Аганбегян А.Г. От рецессии и стагнации через финансовый форсаж – к экономическому росту // Деньги и кредит. – 2016. - № 12. – С. 46-52.
2. Ведомости № 42 от 10.03.2017.
3. Ведомости № 39 от 02.03.2017.
4. Ведомости № 37 от 02.03.2017.
5. Ведомости № 244 от 27.12.2016.

6. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса. - М.: Экономика, 2010.
7. Дасковский В., Киселёв В. Взаимоотношения реального и банковского секторов экономики //Экономист. – 2016. - № 1. - С 15-29.
8. Долженков А., Ивантер А., Обухова Е. Умеренность и актуальность //Эксперт. – 13-19 февраля 2017. - № 17. - С. 12-17.
9. Дубенецкий Я. Экономические ошибки и их последствия //Проблемы прогнозирования. – 2016. - № 4. – С.24-34.
10. Маневич В.Е. Функционирование денежно-финансовой сферы и депрессия российской экономики //Вопросы экономики. – 2016. - № 2. - С. 34-55.
11. Перламутров В.Л. Первоочередные меры по стабилизации российской экономики. Финансово-денежная политика и рыночные реформы. М.: Экономика, 2007. - С. 181-202.
12. Сайфиева С.Н. Особенности российской системы налогообложения в период кризиса //Проблемы рыночной экономики. – 2016. - № 1. – С. 31-38.
13. Соловьёва С.В. Российская инфляция: исторический аспект и современные проблемы //Вестник Казахского университета экономики, финансов и международной торговли. – 2013. - № 1. - С. 57-62.
14. Соловьёва С.В. Анализ современной политики Центрального Банка Российской Федерации. Научно-экспертная сессия «Фактор стагнации: демонетизация» финансово-экономической системы и выход из неё. Центр научной политической мысли и идеологии. Центральный дом журналистов, 19 февраля 2014. - С. 156-164.
15. Соловьёва С.В. Экономический кризис в России и финансово-денежная политика //Вопросы экономических наук. – 2010. - № 1. - С. 118-120.
16. Статистический бюллетень Банка России. – 2017. - № 1.
17. Сухарев О. Экономический рост России: различия в подходах к выбору траектории развития (ответ «либералам») //Экономист. – 2017. - № 2. - С. 10-24.
18. Усоскин В. Нестандартная монетарная политика: методы и результаты //Деньги и кредит. – 2016. - № 11. – С. 12-18.
19. Федеральный закон от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации». [Электрон. ресурс]. – URL: <http://www.garant.ru>
20. Широв А. От кризиса механизмов финансирования к устойчивому экономическому росту //Проблемы прогнозирования. – 2016. - № 4. - С. 3-13.

Financial-monetary policy and economic growth in Russia

Svetlana V. Solovieva, Ph.D. (econ.),
e-mail: svsoloveva@mail.ru

Abstract

Based on the analysis of statistical macroeconomic indicators, the conclusion is made about the inefficiency of the financial and monetary policy pursued in the country over the past 25 years, the priorities of which are the regulation of the inflation rate, the maintenance of a deficit budget, and the growth of foreign exchange reserves. In Russia, in fact, no one deals with the problems of economic development. The Ministry of Economic Development makes endless forecasts depending on changes in oil prices, the Central Bank of Russia is fighting inflation, and the Finance Ministry is concerned about the reduction of budget expenditures. In the next three years, a moderately stringent monetary policy with a high key rate will remain. A number of economists suggest expanding the system of refinancing of commercial banks, reducing the key rate, capitalizing development institutions and introducing tax incentives for business. In connection with the weak development of development institutions, we propose to form a three-tier banking system (the Central Bank of the Russian Federation, the Investment Bank, commercial banks), which, in our opinion, is more in line with the task of intensifying economic growth.

Keywords: *liberal reform, inflation, key rate, money supply, budget deficit, target, issue, refinancing system, consolidation, efficiency, taxation, securities*

Об авторе

Соловьёва Светлана Викторовна, к.э.н., ведущий научный сотрудник, Институт проблем рынка РАН, Москва.

УДК 336.02
ГРНТИ 06.73.55

Система фиксированных валютных курсов

Г.Л. Шагалов, д.э.н., профессор
e-mail: grigory-2010@mail.ru

Аннотация

Предметом исследования выступают системы фиксированных валютных курсов, принятые в России и мире. **Цель** работы – выявление наиболее последовательной формы фиксации валютного курса в современных условиях; анализ системы валютного совета. При выполнении исследования **применялось** сочетание количественных и качественных подходов, использование метода системного и финансового анализа. Особое внимание автор уделяет **анализу** системы валютного совета, в результате которого **выявлено**, что важнейшим отличием центрального банка от валютного совета является то, что ЦБ держит не только иностранные, но и отечественные активы. В работе **показано**, что причиной, например, увеличения денежного предложения в системе валютного совета является независимое от воли последнего действие рыночных сил. В результате работы **сделан вывод**, что если в стране применяется плавающий валютный курс, то увеличение денежной базы может привести к девальвации национальной валюты. При этом система валютного совета исключает возможность прямого или косвенного кредитования правительства со стороны совета, что обычно действует оздоравливающим образом на государственные финансы. Сформулированные в статье **выводы и предложения** могут быть использованы для разработки антикризисной программы Правительства РФ.

Исследование проведено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 15-06-09305 а).

Ключевые слова: валютный совет, Центральный банк, валютный курс, доллар США, валютная система

Из экономической истории известно, что фиксированные валютные курсы были наиболее характерны для периода золотого стандарта, а также послевоенной Бреттон-Вудской валютной системы.

Система золотого стандарта юридически была оформлена межгосударственным соглашением на Парижской конференции 1867 г. Это соглашение признало золото единственной формой мировых денег. Система просуществовала относительно долго – до 1914 г. Первая мировая война, приведшая к расстройству финансов ведущих европейских стран, привела к прекращению существования системы золотого стандарта. После некоторого периода валютного беспорядка, последовавшего после окончания Первой мировой войны, возникла мировая валютная система, основанная как на золоте, так и на ведущих валютах, конвертируемых в золото, т.е. система, базировавшаяся на золото-девизном стандарте.

Юридическое оформление новой валютной системы произошло на экономической конференции в Генуе в 1922 г. Однако, система просуществовала недолго – до 1936 г.¹

В рамках системы золотого стандарта ценность национальных валют фиксировалась в золоте. Через золото устанавливались фиксированные обменные курсы в отношениях между валютами отдельных стран. В созданной после Второй мировой войны Бреттон-Вудской мировой валютной системе (1944 - 1973) также использовалась система фиксированных валютных курсов. Эта валютная система базировалась на долларе США, ценность которого была зафиксирована по отношению к золоту. В свою очередь, другие национальные валюты имели фиксированные валютные курсы по отношению к доллару.

На смену Бреттон-Вудской системе пришла Ямайская валютная система, которая действует до сего времени. И хотя в новой мировой валютной системе ведущие мировые валюты (доллар США, японская иена, фунт стерлинга и др.), а также валюты многих других стран плавают, тем не менее фиксированные валютные курсы, разной модификации используется в значительном числе стран. В начале функционирования Ямайской валютной системы фиксированные валютные курсы были

¹ Международные валютно-кредитные и финансовые отношения п/р. Л.Н. Красавиной, М. 2003.

преобладающими. Например, в 1975г., по нашим расчетам, они составляли 90 % от всех использовавшихся валютных курсов в мире (соответственно 10% приходилось на страны с плавающими курсами). В последствии фиксированные курсы сдали свои доминирующие позиции. В последние годы все более заметное место в мировой валютной системе занимают курсы, которые мы относим к третьей группе, так называемые промежуточные режимы валютных курсов. По данным Международного Валютного Фонда, в 2000 г. на долю фиксированных курсов приходилось 74 %. А в середине 2000 годов 55 % стран использовали режим фиксированного валютного курса. Можно сказать, что наблюдается определенная тенденция к снижению числа стран, применяющих фиксированные валютные курсы. И, наоборот, растет число государств, предпочитающих плавающий валютный курс.

В режиме фиксированных валютных курсов ценность национальной валюты фиксируется либо в золоте (система золотого стандарта), либо иной национальной валюте (современная валютная система). В качестве валют, в которых фиксируется курс той или иной национальной валюты обычно выступает твердая валюта, эмитируемая ведущими промышленно развитыми странами (доллар США, фунт стерлингов, французский франк, немецкая марка, иена).

Обычно при введении фиксированного курса, предполагается, что он будет неизменным в течении достаточно длительного промежутка времени. Однако на практике допускается небольшие колебания вокруг выбранного фиксированного курса. В Бреттон-Вудской валютной системе первоначально допускалось колебания валютного курса по отношению к доллару США в пределах $\pm 1\%$. В последний период функционирования послевоенной мировой валютной системы разрешенный диапазон амплитуды колебаний был расширен до $\pm 2,25\%$.

Если устанавливается фиксированный курс, то Центральный Банк страны должен иметь достаточные международные резервы для того, чтобы осуществлять торговлю валютой по фиксированному курсу с агентами валютного рынка. Если, допустим, Банк Франции зафиксировал курс доллара США к французскому франку как 6 франков за доллар он должен быть готов к покупке франков по этому курсу за счет имеющихся у него долларовых ресурсов. При этом объем закупок франков диктуемой рыночной конъюнктурой,

может быть любым. Банк также должен быть готов и к покупке любого количества долларовых активов, которые могут предлагаться на валютном рынке к продаже за франки по установленному обменному курсу. В том случае, если Центральный Банк окажется не способным путем интервенций на валютном рынке ликвидировать избыточное предложение франков или спрос на них, то придется изменить валютный курс.

Следует отметить, что при использовании фиксированного курса страна не имеет возможностей использовать денежно-кредитную политику как эффективный инструмент макроэкономического регулирования. Теоретически рассуждая, например, если в условиях режима фиксированного курса Центральный Банк задумает увеличить предложение денег в целях стимулирования национальной экономики это создаст угрозу обесценивания национальной валюты, чего нельзя допустить, поскольку принят фиксированный курс. В подобной ситуации Центральный Банк будет вынужден стерилизовать возникшее дополнительное предложение денег путем продажи иностранных активов. Национальные деньги, полученные за проданные иностранные активы, попадут в сейфы Центрального Банка, т.е. будут изъяты из обращения. В результате восстановится прежнее равновесие на денежном рынке, и попытка увеличить предложение денег окажется безрезультатной.

Именно поэтому в теории валютного курса обосновывается положение о том, что денежно-кредитная экспансия при режиме фиксированного валютного курса является неэффективной

Если рассматривать более широко область монетарной политики, то в условиях фиксированного валютного курса правительство может прибегнуть только к использованию одной возможности – изменить уровень фиксированного курса, т.е. провести девальвацию национальных денег.

Однако при фиксированных курсах стимулировать совокупный спрос и развитие национальной экономики можно с помощью экспансионистской налогово-бюджетной политики (путем либо снижения налогообложения, либо увеличения государственных расходов). Механизм воздействия активной фискальной политики на экономику при фиксированном режиме валютного курса заключается в следующем: налогово-бюджетная экспансия через механизм мультипликатора вызовет увеличение

объема производства и повысит спрос на деньги, что в свою очередь, приведет к росту внутренней процентной ставки. В результате возникнут условия для удорожания национальной валюты. Чтобы помешать публичному спросу на деньги, повышению внутренней процентной ставки и удорожанию отечественной валюты Центральный Банк вынужден будет скупать иностранные активы, что приведет к увеличению предложения денег. Интервенция Центрального Банка удерживает валютный курс на прежнем уровне. В результате активная фискальная политика при режиме фиксированного валютного курса увеличивает объем выпуска при сохранении неизменности курса национальной валюты.

В системе фиксированных курсов обычно осуществляется привязка национальной валюты к резервной валюте.

В рамках Бреттон-Вудской валютной системы курс национальной валюты подавляющего числа стран привязывается к доллару США. Исключение составляют страны зоны фунта стерлингов и зоны франка.

В пришедшей на смену послевоенной валютной системе – Ямайской – курс национальных валют по наибольшему числу стран приравнивался к доллару. Кроме того, привязка осуществлялась к французскому франку, английскому фунту стерлингов и немецкой марке.

Особенность фиксированного валютного курса, устанавливаемого путем привязки национальной валюты к выбранной резервной валюте, заключается в том, что страна, зафиксировавшая свой курс, как бы импортирует уровень инфляции и норму процента из страны с резервной валютой. В определенных ситуациях это может создавать проблемы для развития национальной экономики.

Однако существенным достоинством фиксации курса национальной валюты по отношению к резервной валюте является то, что в страну переносится уровень инфляции из центра резервной валюты. Поскольку уровень инфляции в развитых странах, как правило, достаточно низкий это приводит сначала к подавлению, а затем к поддержанию стабильно низкого уровня инфляции в стране, которая привязывает свою национальную валюту к резервной.

Например, в 1990-х ряд стран, имевших высокую инфляцию, привязав свою валюту к

сильным валютам промышленно развитых стран, сумели достаточно быстро подавить инфляцию.

Однако не во всех случаях фиксированный курс обеспечивает благоприятные показатели национальной инфляции. Следует отметить, что характерная особенность Бреттон-Вудской системы фиксированных валютных курсов, приводившая к импорту инфляции из центра резервной экономики (США) в конечном итоге явилась причиной краха этой системы. Известно, что сверхэкспансионистская бюджетная политика, проводившаяся США в конце 1960-х гг., подстегивала инфляцию в Америке, которая "переливалась" в другие страны, порождая у них естественное желание прекратить "импорт" инфляции.

Серия последовавших за этим международных валютных кризисов, начиная с весны 1971 г. постепенно привела к ликвидации послевоенной мировой валютной системы. Например, 4 мая 1971 г. Бундесбанк вынужден был купить 1 млрд. долларов США, а на утро 5 мая Бундесбанк купил еще 1 млрд. долларов США всего лишь за первый час торговли иностранной валютой. На этом Бундесбанк поставил точку и дал своей валюте свободно плавать.

* * *

Наиболее последовательной формой фиксации валютного курса в современных условиях является жесткая привязка национальной валюты к резервной валюте в рамках так называемой системы валютного управления (совета), по-английски – *currency board*. На анализе этой системы мы остановимся ниже.

Прежде чем мы перейдем к анализу системы валютного совета, укажем, что к режиму фиксированных валютных курсов относятся (по классификации МВФ) следующие виды валютных курсов:

- система жесткой привязки в рамках валютного совета (или валютного управления);
- системы, предусматривающие привязку национальной валюты к одной или нескольким валютам;⁵
- система привязки в рамках валютного союза.

Система валютного совета использовалась в отдельные периоды более, чем в семидесяти странах мира. Однако в настоящее время она применяется лишь в нескольких государствах.

В 1991 г. систему валютного управления ввела Аргентина. В 1992 г. этому примеру последовала Эстония, затем на модель валютного

⁵ Привязка валюты к корзине валют

совета перешла Литва(1994г.). В 1996 г. На систему валютного управления перешла Босния, а годом позже – Болгария.

Сущность системы валютного совета хорошо изучена лишь ограниченным числом специалистов в нашей стране. Поэтому рассмотрим ее достаточно подробно.

Валютный совет – монетарная организация, которая выпускает банкноты и монеты, полностью обеспеченные иностранной резервной валютой и конвертируемые в резервную валюту по фиксированному курсу по первому требованию. В качестве резервной валюты обычно используется свободно конвертируемая валюта промышленно развитых стран мира (например, доллар). В валютном совете резервы обычно составляют 100% или немногим более от банкнот и монет, находящихся в обращении. Характерно, что данное соотношение денег в обращении и золото-валютных резервов закрепляется законом. В системе валютного совета резервы формируются за счет надежных, приносящих процент ценных бумаг, номинированных в резервной валюте. Валютный совет получает прибыль на разнице от доходов на имеющиеся у него ценные бумаги, выраженные в резервной валюте, и расходами на поддержание денежного обращения. Совет переводит правительству прибыль, превышающую его расходы, и поддерживает собственные резервы на уровне, утвержденном законом.

Отличительной чертой валютного совета является то, что он, собственно, не контролирует количество денег в обращении. Количество денег в обращении, общий объем предложения денег определяется исключительно рыночными факторами.

Следует иметь в виду, что валютный совет представляет собой лишь часть денежной системы страны. Кроме него действуют также коммерческие банки и финансовые институты. Таким образом, денежно-кредитная система валютного совета в целом складывается из: а) собственно валютного совета; б) коммерческих банков и других финансовых организаций.

Система валютного совета базируется на определенных правилах поведения и взаимоотношений между самим валютным советом, вышеназванными организациями и правительством, касающихся валютного курса, конвертируемости национальной валюты, государственных финансов и т.п.

Отличительной чертой типичного (классического) валютного совета является полная конвертируемость национальной валюты как по текущим, так и капитальным операциям. Он обменивает национальные банкноты и монеты на резервную валюту по установленному курсу без каких-либо ограничений. И, наоборот, резервная валюта может быть также без ограничений обменена на деньги, эмитированные валютным советом.

Здесь легко можно обнаружить отличие от денежной системы, опирающейся на центральный банк. В системе центрального банка обычно используется “привязка” национальной валюты (фиксированный курс) или плавающий валютный курс. «Привязанный» курс национальной валюты, как правило, может быть постоянным по отношению к избранной валюте в течение определенного времени, однако, он не дает долгосрочных гарантий сохранения неизменного курса национальной валюты.

В стандартной системе центрального банка, как известно, нет стопроцентного обеспечения его обязательств валютными резервами. В системе центрального банка обычно отсутствует требование держать определенное соотношение между валютными резервами и обязательствами.

Важнейшим отличием центрального банка от валютного совета является то, что ЦБ держит не только иностранные, но и отечественные активы. Среди отечественных активов наибольшую роль играют государственные ценные бумаги. Когда центральный банк покупает отечественные ценные бумаги, он увеличивает денежную базу.

В отличие от центрального банка классический валютный совет не играет сколько-нибудь активной роли в определении денежной базы. Зафиксированный обменный курс по отношению к резервной валюте и зафиксированное отношение к резервной валюте в 100% (или немногим более) процентов не позволяет валютному совету увеличивать или уменьшать денежную базу по своему усмотрению. Классический валютный совет не может также воздействовать на изменение отношения между денежной базой и денежной массой, накладывая резервные требования на коммерческие банки.

Центральный банк, наоборот, по своей инициативе имеет возможность увеличивать или уменьшать денежную базу. Так, например, он может предоставить кредиты коммерческим

банкам, создавая резервы для них, даже в том случае, если его золото-валютные резервы сокращаются. Увеличение резервов позволяет коммерческим банкам предоставлять средства заемщикам. Таким образом, предложение денег и денежная масса возрастают.

Увеличение денежной массы может связываться с увеличением валютных резервов страны. В принципе, это требует достижения активного сальдо платежного баланса.

Увеличение положительного сальдо платежного баланса в конечном итоге ведет к увеличению денежной массы. В то же время дефицит платежного баланса приводит к уменьшению денежной массы.

Рассмотрим механизм воздействия положительного сальдо платежного баланса на денежную массу в стране, применяющей систему валютного совета. (В рассуждении мы полагаем, что счет по движению капиталов равен нулю и страна имеет положительное сальдо по текущим операциям).

Допустим, что первоначально экспорт товаров и услуг равен импорту. Это означает, что страна имеет нулевое сальдо по текущим операциям. Предположим далее, что образовалось положительное сальдо по текущим операциям. Результатом этого является увеличение резервов коммерческих банков, что ведет к снижению процента и росту доходов. В свою очередь, данные изменения ведут к увеличению спроса на товары и услуги.

Увеличение общего спроса на товары и услуги и рост цен на отечественные товары способствует росту импорта и уменьшению экспорта. Вследствие этого активное сальдо сокращается и баланс по текущим операциям в конечном итоге сводится к нулю и возвращается в состояние нового равновесия. Посмотрим теперь как влияет отрицательное сальдо текущего баланса на денежные агрегаты. Допустим, что в первоначальном состоянии страна имеет нулевое сальдо платежного баланса. Затем возникает отрицательное сальдо по текущим операциям. Результатом этого является снижение резервов коммерческих банков, сокращение объемов предоставленных кредитов, рост нормы процента и уменьшение доходов. Спрос на товары и услуги сокращается, что ведет к снижению цен на отечественные товары. Спрос на импортные товары

уменьшается, а на экспортируемые страной товары возрастает. Это ведет к снижению пассива платежного баланса по текущим операциям, который в конечном итоге балансируется.

Описанный выше механизм изменения денежной массы в зависимости от меняющихся обстоятельств, базируется на взаимодействии таких параметров как сальдо платежного баланса, изменение в предложении денег, норма процента и цен. Следует подчеркнуть, что курс национальной валюты при этом остается неизменным.

Описанное выше взаимодействие между балансом по текущим операциям и предложением денег может быть изменено под влиянием движения иностранных инвестиций, которые отражаются в разделе платежного баланса, характеризующего движение капитала. Приток иностранного капитала, например, может уравновесить дефицит баланса по текущим операциям и даже превзойти его. В результате и при отрицательном сальдо по текущим операциям может наблюдаться увеличение денежной массы. Подобная ситуация наблюдалась в ряде стран, использовавших систему валютного совета.

Таким образом, классический валютный совет не может осуществлять денежную политику по своему выбору, поскольку фиксированный валютный курс к резервной валюте и фиксированный объем резервов (100 процентов или немногим больше) не оставляет свободы для маневра.

Характерной чертой валютного совета является то, что он не регулирует деятельность коммерческих банков. В классическом валютном совете последний не выступает по отношению к коммерческим банкам в качестве кредитора последней инстанции.

Главной задачей центрального банка является стабилизация цен и создание условий для экономического развития путем управления такими инструментами денежной политики как денежная база, денежная масса, резервные требования, ставка рефинансирования. В отличие от валютного совета центральный банк обычно проводит активную денежную политику. При этом, как правило, центральный банк действует по своему усмотрению. Центральный банк регулирует деятельность коммерческих банков, выступает как их кредитор последней инстанции. Характерной чертой монетарной системы с ЦБ являются обязательные резервы коммерческих банков, хранимые

в национальном банке. Центральный банк также устанавливает обязательные для КБ экономические нормативы (минимальный размер уставного капитала, нормативы ликвидности, нормативы рисков, максимальный размер кредитов и т.п.). Он также участвует в развитии системы платежей и расчетов, может предлагать правительству собственные рецепты экономического развития. Эти функции, однако, вторичны по отношению к его основной функции, связанной с формированием денежной базы и денежной массы. При этом формирование важнейших денежных агрегатов находится практически в полной компетенции центрального банка.

Выше было показано, что причиной, например, увеличения денежного предложения в системе валютного совета является независимое от воли последнего действие рыночных сил. Так, исходным пунктом увеличения денежной массы выступало уменьшение спроса на импортируемые товары и расширение спроса на отечественные товары со стороны мирового рынка, т.е. расширение экспорта страны. Важно подчеркнуть, что изменения спроса на импортируемые и экспортируемые товары порождены желаниями и действиями агентов рыночной экономики. И в этом смысле они носят объективный характер.

Напротив, в системе Центрального банка исходным пунктом увеличения денежного предложения может служить сознательное решение центрального банка увеличить денежную базу. Такое решение может быть связано, например, с необходимостью финансирования

дефицита государственного бюджета. При этом масштабы подобного финансирования не могут быть четко обоснованы, и подобные решения во многом носят субъективный характер.

В отличие от системы валютного совета, где валютный курс зафиксирован, в модели денежно-кредитного регулирования, опирающейся на центральный банк, принимаемое ЦБ решение увеличить денежную базу в конечном итоге может привести к изменению валютного курса национальной валюты. Так, например, если в стране применяется плавающий валютный курс, то увеличение денежной базы может привести к девальвации национальной валюты. При привязке курса национальной денежной единицы к определенной валюте (например, к доллару) расширение денежной базы в краткосрочном периоде может привести к временному увеличению реальной стоимости национальной валюты и снижению экспорта. Последнее обстоятельство может побудить денежные власти и правительство провести девальвацию национальной валюты.

Обратим внимание еще на одну характерную черту классического валютного совета. Данная система исключает возможность прямого или косвенного кредитования правительства со стороны совета. Это обычно действует оздоравливающим образом на государственные финансы. Правительство в большей мере, чем в системе центрального банка, вынуждено стремиться к балансированию доходов и расходов государственного бюджета.

Fixed exchange-rate systems

Grigory L. Shagalov, Dr. of Sci. (econ.), Professor
e-mail: *grigory-2010@mail.ru*

Abstract

The research **subject** is the fixed exchange rates system adopted in Russia and in the world. **The goal** is to identify the most consistent forms of fixing the exchange rate in the present conditions; analysis of the currency Board system. When doing research **used** a combination of quantitative and qualitative approaches, the use of the method and system of financial analysis. Special attention is paid to the **analysis** of the system of the currency Board, which revealed that the most important difference from the Central Bank currency Board is that the Central Bank holds not only foreign but also domestic assets. **It is shown** that the reason, for example, increase in the money supply in the currency Board system is independent of recent market forces. As a **result of work** concluded that if a country applies a floating exchange rate, the increase in monetary base may lead to the devaluation of the national currency. In this case, the currency Board system precludes the possibility of direct or indirect credit to the government from the Council, which usually operates a healthful way on public finances. Stated in article **conclusions and suggestions** can be used to develop anti-crisis program of the Government of the Russian Federation.

Keywords: *currency Board, Central Bank, exchange rate, US dollar, currency system*

Об авторе

Шагалов Григорий Лазаревич, д.э.н., профессор, главный научный сотрудник, Институт проблем рынка РАН, Москва.

УДК 336.717

ГРНТИ: 06.35.01; 06.35.31; 06.35.35; 06.81.85

Интегрированная отчетность – новый уровень прозрачности современной корпоративной отчетности

И.Е. Калабихина, д.э.н., профессор

e-mail: *ikalabikhina@yandex.ru*

В.С. Досиков, к.э.н.

e-mail: *dosikov@mail.ru*

Д.А. Волошин, к.э.н.

e-mail: *dima_msu@mail.ru*

Аннотация

Интегрированная отчетность является новым перспективным форматом раскрытия корпоративной отчетности заинтересованным участникам. Благодаря связанному представлению фундаментальных условий, факторов развития бизнеса и создания акционерной стоимости в долгосрочном периоде, интегрированная отчетность стремительно набирает популярность. Использование нефинансовых показателей при интерпретации результатов и условий деятельности компании позволяет наиболее полным образом раскрыть специфичные характеристики бизнеса. Анализ устойчивости создания стоимости выступает в качестве ключевого преимущества интегрированной отчетности. Это позволяет рассматривать ее в качестве принципиально нового уровня корпоративной прозрачности.

Ключевые слова: *интегрированная отчетность, прозрачность корпоративной отчетности, устойчивость, акционерная стоимость компании, нефинансовые показатели*

«На рынок поступает слишком мало по-настоящему существенной и значимой информации»

Декан французской бизнес-школы «Insead»,
бывший руководитель PriceWaterhouseCoopers (PWC),
Джон Фрэнк Браун

Как известно крупный бизнес преимущественно работает на заемных средствах. Выгодные цена и условия привлечения заемного капитала становятся одними из приоритетных задач бизнеса и его конкурентным преимуществом. Для того чтобы привлечь заемный капитал на выгодных условиях необходимо быть инвестиционно привлекательным в глазах широкого круга потенциальных инвесторов с одной стороны, и действительных акционеров (стратегических, мажоритарных и миноритарных) с другой стороны. В условиях, когда тенденция к росту нематериальных активов в общей структуре капитализации неуклонно растет, конъюнктура рынка очень подвижна, происходят постоянные изменения в технологическом секторе, уверенность инвесторов в устойчивости и успешности бизнеса выходит на первый план и становится фактором стабильности и уверенности [1].

Объективно существует разрыв между внутренней фактической и внешней (публич-

ной) информацией, которая раскрывает ответственности результаты и условия деятельности компании и находится в свободном неограниченном доступе.

Каждая компания обладает объективными (коммерческая тайна и пр.) и субъективными (глобальные и текущие финансово-хозяйственные проблемы, отсутствие отлаженных процессов, временные затруднения и пр.) ограничениями по раскрытию полной информации. Собственникам и руководству компании необходимо определить политику раскрытия информации. Последовательность раскрытия информации, ее объем и качество, приверженность выбранным принципам имеет приоритетное значение т.к. косвенно свидетельствует о финансово-хозяйственном состоянии бизнеса [2].

Например, если компания изначально постоянно раскрывает широкий круг показателей, а потом при раскрытии информации за

очередной отчетный период умалчивает информацию по ряду показателей, это неизбежно ведет к логичному выводу о том, что эти показатели за отчетный период являются скорее негативными.

В этой связи, представляется полезным производить раскрытие информации последовательно и придерживаться изначально выработанной в этом направлении политики с тем, чтобы формат и объем раскрытия информации не мешал компании раскрывать свои ре-

зультаты с учетом своих интересов и сложившейся конъюнктуры.

После известных событий в мировой и российской экономике, связанных с неожиданными банкротствами крупных компаний – лидеров в своих отраслях, которые имели на протяжении многих лет положительное аудиторское заключение от ведущих мировых аудиторских компаний мира, уверенность в достоверности, а тем более в добросовестности публичной информации пошатнулась [3].

Таблица 1

Рейтинг комфортных аудиторов для банков¹

Место	Аудитор с отозванной лицензией, указанный последним на сайте ЦБ	Число банков с отозванными лицензиями с июля 2008 года по июль 2011	Банки у которых отзывали лицензию (источник - Банк России)
1.	Екатеринбургский Аудит-Сервис	9	Уралфинпромбанк, С-Банк, УП-банк, Сибконтакт, Прикамье, Каури, Урайкомбанк, Первомайский, Мега Банк
2.	Альт-аудит	8	Неополис-банк, Тройка, Лефко-банк, Векобанк, Межбизнесбанк, Взаимный банк, Промбанк, Межрегиональный инвестиционный банк
3.	Аконт	5	Русич центр банк, Эконацбанк, Боровицкие ворота, Объединенный горный банк, ИТ-банк
4.	Банк`с – Аудит – Сервис	4	Петрофф-банк, Приватхолдингбанк, Сир, АМТ банк, Промкредитбанк
5.	Листик и партнеры	4	Монетный дом, Балткредобанк, Капитал кредит, Межрегиональная финансовая корпорация
6.	ТНК-аудит	4	Хоум-банк, Интелфинанс, Либра, БДК
7.	ТРИАН	4	Первый капитал, Медпроминвестбанк, Премьер, Евро трейд
8.	Финансовые и бухгалтерские консультанты	4	Соцгорбанк, Рыбхозбанк, Сетевой нефтяной банк, Судкомбанк
9.	Альфа-аудит	4	Традо-банк, Кредитсоюзкомбанк, Московский капитал, Евросоюз
10.	Арт-аудит	3	Наш банк, Крайний Север, Вымпел

¹ Банк России не верит «комфортным» аудиторам. [Электрон. ресурс]. – 2011.
– URL: <http://www.rbcdaily.ru/2011/08/30/finance/562949981363823>

В результате деловое мировое сообщество стало искать альтернативные способы экспертизы и проверки презентуемых данных и нового формата раскрытия информации. Это приобретает повышенную значимость в условиях отсутствия доступа к первичной бухгалтерской информации компании – эмитента.

Наиболее востребованным инструментом в качестве нового формата раскрытия информации о финансово-экономических условиях деятельности компании выступает интегрированная отчетность [4].

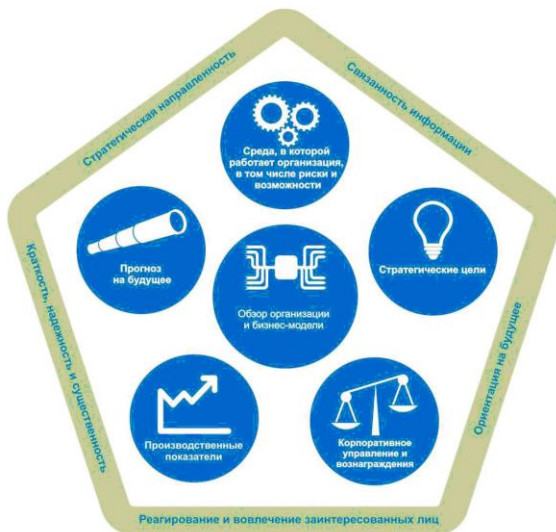


Рис. 1. Выражение интегрированной отчетности в сочетании ключевых компонентов²

Внимание и поддержка финансового мирового сообщества и деловых кругов в развитии в данном направлении свидетельствуют о явной заинтересованности в этом. При раскрытии информация в формате интегрированной отчетности компания должна принципиально отражать следующие моменты:

1) Помимо финансовых показателей, которые отражают уже свершенные фактические результаты финансово-хозяйственной деятельности, отражать также и нефинансовые показатели.

Они позволяют составить свое мнение и охарактеризовать:

- актуальность самой бизнес - идеи компании и ее жизнеспособность;
- налаженность и эффективность цепочки бизнес-процессов и их адаптивность относительно текущей конъюнктуры при различных вариантах ее развития;
- определить характер и качество взаимоотношений со всеми заинтересованными сто-

ронами, которые оказывают или могут оказать существенное влияние на финансово-хозяйственную деятельность компании. От соблюдения интересов сторон, которые прямо или косвенно имеют влияние (могут оказывать влияние) на деятельность компании, зависит устойчивость и стабильность функционирования бизнеса.

2) Необходимо определять приоритетную целевую аудиторию, для которой происходит раскрытие информации в формате интегрированной отчетности. Это во многом определяет характер и формат раскрытия информации, с тем, чтобы в максимально адаптивной и понятной форме довести информацию до пользователя. Безусловно, существует некий разрыв между той информацией (объем, качество, формат), которую готовят на выходе из самой компании и тем ее восприятием, которое оно производит на адресата при получении. Важно подготовить информацию таким образом, чтобы адресат, во-первых, ее получил, а во-вторых, воспринял ее должным, ожидаемым образом. Ключевым моментом при определении адресата (адресатов) выступают: общественная значимость компании, структура ее собственности (размер ее «free-float») [5].

В зависимости от структуры акционерного капитала может зависеть формат раскрытия отчетности. Для компании, в структуре акционерного капитала которой преимущественно присутствуют стратегические или мажоритарные акционеры, на первый план выходит проблематика устойчивости и сохранности сделанных вложений. Для компании, в структуре акционерного капитала которой преимущественно присутствуют миноритарные акционеры, первоочередными становятся вопросы извлечения спекулятивной выгоды: дивидендная политики компании-эмитента, целевой уровень и волатильность котировок ее ценных бумаг. Поэтому важно при раскрытии информации определять целевую аудиторию и понимать ее приоритеты. Это позволяет распознать их ожидания, сомнения и локализовать их в раскрываемой информации, тем самым поднять уверенность в текущем состоянии и положительной перспективе.

Само по себе раскрытие информации в формате интегрированной отчетности заставляет руководство компании отвечать на многие вопросы, прежде всего, перед самим собой. Это позволяет оценить для себя сложившееся состояние дел с разных сторон и уви-

² Towards Integrated Reporting, IIRC, 2011.

деть новые грани, проблемы или возможности.

Сам факт презентации публичной отчетности в формате интегрированной отчетности позитивно отражается на деловой репутации компании особенно сейчас, когда это носит еще пока инициативный характер. Презентация широкого спектра как финансовой, так и нефинансовой информации позволяет позитивно смотреть на текущее состояние дел в данной компании и повышает ожидания, уверенность в ее положительных результатах в перспективе. Безусловно, это самым положительным образом отражается на ее репутации и котировках ценных бумаг, что неизбежно ведет к повышению капитализации и инвестиционной привлекательности, и, следовательно, к снижению цены заемного капитала на более приемлемых условиях.

При анализе прозрачности корпоративной отчетности компании следует принимать во внимание следующие факторы:

- общественная значимость компании;
- уровень влияния ее деятельности на общество: окружающую среду и экономическую, социальную стабильность общества.

Если деятельность компании сопряжена с загрязнением, повышенным воздействием на окружающую среду или социальной стабильностью в регионе (например, является градообразующей), тогда это означает наличие дополнительных рисков и требует дополнительного контроля, мониторинга со стороны общественности и контролирующих органов.

Нередко пренебрежение нормами труда, технологическим состоянием оборудования, очистными сооружениями, обновлением основных фондов, приводит к плачевным и даже трагическим результатам. В рамках процедуры «комплаенс» проводится оценка рисков по несоблюдению, несоответствию деятельности компании заявленным требованиям со стороны законодательства. Это способно снизить претензии со стороны контролирующих органов и повысить стабильность функционирования бизнес-процессов.

Объем, качество и формат раскрытия публичной информации сверх установленных законодательством норм определяется внутренней мотивацией собственников и руководства компании-эмитента. Эта заинтересованность зависит от следующих факторов:

1) Общественная значимость компании способна накладывать дополнительные требования по раскрытию информации.

2) Международное сотрудничество и участие.

3) Характер собственности. Необходимость поддерживать позитивные ожидания (вести игру в ожидание прибыли) среди широкого круга инвесторов. Например, если «free-float» компании очень высок и объем торгов по акциям существенны. Плохие новости могут привести к массовой распродаже акций компании.

4) Компания имеет планы по привлечению заемного капитала. Для получения наиболее выгодных условий компании полезно раскрыть допустимую информацию в целях создания позитивного фона, как текущего состояния компании, так и ее перспектив.

5) Компания готовится к продаже своего бизнеса или ее части. В таком случае для оценки ее стоимости будет проводиться процедура «due diligence».

Помимо раскрытия информации в формате интегрированной отчетности, используя нефинансовые показатели, стоит уделить внимание объективным математическим методам, позволяющим получать дополнительную аналитику. На ее основе представляется возможным делать выводы о логичности или нелогичности презентуемых данных в отчетности и потенциале развития компании. В силу ограничения доступа миноритарных акционеров, которые в силу низкого корпоративного статуса не имеют доступа к протоколам заседания совета директоров, а также к первичной бухгалтерской документации, необходимо использовать все доступные альтернативные внутреннему и внешнему контролю подходы по оценке презентуемых данных в отчетности [6, 7].

Выводы, полученные в результате таких исследований, не могут являться прямым доказательством факта искажения отчетности, но в сопоставлении с отраслевыми компаниями-аналогами и общей экономической конъюнктурой, способны выявить существенные отклонения данных компаний за аналогичные или предшествующие периоды по своей компании или от прочих компаний. Это может послужить основой для дополнительного анализа и выявления причин такого отклонения. Рассмотрение дополнительных вопросов по финансово-хозяйственному положению компании в сравнении с другими компаниями,

способно предоставить более ясную комплексную картину фактического положения дел. Это позволяет всесторонне оценить сложившуюся ситуацию в компании на основе предоставленных данных в публичной отчетности в сравнении с отраслевыми аналогичными показателями, как российскими, так и зарубежными. Это предоставляется возможным в силу того, что единой базой для подготовки и презентации финансовой отчетности являются международные стандарты финансовой отчетности.

Проведение такого анализа в рамках компании и рассмотрение получаемых результатов в сравнении с результатами компаний в отрасли, по стране в целом, мире, способно выявить единство и различия полученных результатов. Это способно подтвердить уверенность в представленных результатах или выявить слабые, «болевые» точки в финансово-хозяйственном состоянии рассматриваемой компании.

Проведение такого анализа на постоянной основе в разрезе сравнения с отраслевыми показателями позволяет накапливать дополнительную объективную аналитическую информацию. На ее основе предоставляется возможным производить дополнительный анализ и выводы как о фактическом положении (слабые и сильные стороны), так и о потенциале компании (недооцененная компания или переоцененная компания по отношению к ее текущей рыночной стоимости).

Проблематика прозрачности корпоративной отчетности - это новое качество взаимоотношений с заинтересованными группами лиц в соответствии с их корпоративным статусом. Интегрированная отчетность является новым форматом презентации результатов и условий деятельности компании. Он выражается в сочетании финансовых и нефинансовых показателей. Это позволяет добросовестно оценить текущее состояние бизнес-идеи и бизнес-процессов, а также сформировать всестороннее объективное суждение относительно перспектив развития с учетом изменения внешней конъюнктуры и развития внутренних процессов в компании [8].

Анализ условий применения интегрированной отчетности позволяет выделить три важнейшие задачи:

1) Удовлетворяет заинтересованные стороны (в том числе общественность) в части экологических, социальных рисков. Показывает, что компания понимает и принимает на

себя такую ответственность, что выражается в проведении мероприятий в данном направлении по идентификации таких рисков и принятии мер по их минимизации. Это создает основу для стабильного развития компании и устойчивого положительного отношения к ней со стороны заинтересованных участников.

2) Формирует позитивные ожидания у фактических или потенциальных участников акционерного капитала в части «игры в прибыль». Презентует данные, которые позволяют позитивно судить о текущем состоянии и перспективах развития бизнеса;

3) Выступает в качестве инструмента, который регулирует величину разрыва между внутренней и внешней информацией компании. Определяет объем и качество презентуемой информации, уровень прозрачности корпоративной отчетности компании.

Раскрытие информации в формате интегрированной отчетности позволяет компании объективно рассчитывать на повышение ее прозрачности в глазах широкого круга заинтересованных участников [9].

Литература

1. Калабихина И.Е., Досиков В.С., Волошин Д.А., Актуальные тенденции развития корпоративной финансовой отчетности в условиях глобальной нестабильности //Россия в XXI веке: глобальные вызовы и перспективы развития. Материалы Четвертого Международного форума. - Москва, ИПР РАН, 2015. - С. 264-269.

2. Диапаза С. (младший), Экклз Р. Будущее корпоративной отчетности. Как вернуть доверие общества. - М.: Альпина Паблишер, 2003.

3. Волошин Д.А. Искажение корпоративной отчетности: выявление, противодействие и профилактика. Монография. - М.: РИОР: ИНФРА-М, 2016. - 156 с. + Доп. материалы [Электрон. ресурс]. - 2016. - URL: <http://www.znanium.com> - (Научная мысль). - www.dx.doi.org/10.12737/11725

4. Калабихина И.Е., Досиков В.С., Волошин Д.А., Внутренние заинтересованные пользователи финансовой и интегрированной отчетности российских компаний //Международный научно-исследовательский журнал «Проблемы рыночной экономики». Электронный журнал Института проблем рынка РАН. - 2016. - № 4 (октябрь-декабрь). - С. 18-27.

5. Национальный регистр и Библиотека корпоративных нефинансовых отчетов.

[Электрон. ресурс]. - 2016. - URL: <http://рспп.рф/simplepage/157> (дата обращения: 03.02.2017).

6. Суйц В.П., Волошин Д.А. Консолидированная финансовая отчетность: косвенные признаки мошенничества // Проблемы теории и практики управления. - 2013. - № 8. - С. 92 – 99.

7. Иноземцев В. Л. За пределами экономического общества. - М., 1998.

8. Состояние корпоративной прозрачности крупнейших российских компаний: результаты национального исследования 2016 года. Российская региональная сеть по интегрированной отчетности (РСС). г. Москва, декабрь 2016 года.

9. Доступ к GRI стандартам. [Электрон. ресурс]. - 2017. - URL: <https://www.globalreporting.org/standards/gri-standards-download-center/> (дата обращения: 03.02.2017).

The integrated reporting – the new level of transparency modern corporate reporting

Irina E. Kalabikhina, Dr. of Sci. (econ.), professor
e-mail: ikalabikhina@yandex.ru

Vasily S. Dosikov, Ph.D. (econ.)
e-mail: dosikov@mail.ru

Dmitry A. Voloshin, Ph.D. (econ.)
e-mail: dima_msu@mail.ru

Abstract

The integrated reporting is a new perspective format of disclosure of the corporate reporting to the interested participants. Thanks to the connected representation of fundamental conditions, factors of development of business and creation of shareholder value in the long-term period, the integrated reporting promptly gains popularity. Use of non-financial indicators at interpretation of results and conditions of activity of the company allows to open in the fullest way specific characteristics of business. The analysis of stability of value creation acts as key advantage of the integrated reporting. It allows to consider her as essentially new level of corporate transparency.

Keywords: *The integrated reporting, transparency of the corporate reporting, stability, shareholder value of the company, non-financial indicators*

Об авторах

Калабихина Ирина Евгеньевна, д.э.н., профессор кафедры народонаселения экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова.

Досиков Василий Станиславович, к.э.н., старший научный сотрудник кафедры учета, анализа и аудита экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова.

Волошин Дмитрий Александрович, к.э.н., (МГУ им М.В. Ломоносова, кафедра «Учета, анализа и аудита»), магистр и бакалавр экономики, г. Москва, заместитель финансового директора ООО «КОНЕКТ».

УДК 334.75; 339.13.012.42
ГРНТИ 06.75.02; 06.75.10

Реализация принципов проектного управления в моделях взаимосвязей участников кластера (на примере ряда российских кластеров)

П.А. Орлов

e-mail: po12_12@mail.ru

Аннотация

Предмет/тема. Рассматриваются виды взаимодействий участников в кластере в рамках осуществления совместных проектов на примере ряда российских кластеров. **Цели/задачи.** Целью исследования является выявление наиболее эффективного типа организации взаимодействия между участниками кластера, а также оценка возможности реализации проектного подхода в развитии кластерных взаимодействий. В качестве задач исследования определены эволюционный анализ проектного управления в ряде российских кластеров, выявление особенностей взаимодействия различных типов участников кластера, идентификация роли проектного офиса в кластере. **Методология.** Применен сравнительный анализ возможных связей участников в процессе рыночного обмена с учетом положений теории дизайна рынков для определения особенностей организации взаимодействия участников в кластере. Критически исследована практика реализации проектного подхода в управлении на примере действующих российских кластерах. **Результаты.** Выделены группы (блоки) участников кластера, что позволило сформировать шесть моделей организации взаимодействия между ними и сделать выводы о достоинствах и недостатках моделей. Определена роль проектного офиса в организации взаимодействия между участниками. Предложены критерии выделения управляющего центра кластера. Проанализирована организационная структура ряда российских кластеров на предмет соответствия предложенным моделям взаимодействия. Сформулированы предложения по дальнейшему развитию кластерных процессов в Российской Федерации. **Выводы/значимость.** В статье обосновываются значимость и предложения по реализации проектного подхода к организации взаимодействия участников кластера для формирования наиболее эффективной рыночной структуры производства продукции или оказания услуг. **Применение.** Предложенные в статье модели взаимодействия участников могут быть использованы при выборе формы организации структуры кластера и при разработке механизма функционирования проектного офиса кластера на практике.

Исследование проведено при финансовой поддержке Российского научного фонда (проект №16-18-10149) в Институте проблемы рынка РАН.

Ключевые слова: кластер, конкуренция, проектное управление, модель взаимодействия участников, проектный офис, дизайн рынков, рыночный обмен.

Год от года масштабы кластеризации в России продолжают набирать обороты. Растет количество региональных органов власти, осуществляющих работу по формированию на своей территории кластеров или создающих объекты кластерной инфраструктуры. На данный момент в Российской Федерации существует более 100 кластеров различной направленности [12]. Многие из них были созданы или оформлены в период с 2012 по 2015 годы, когда началась активная поддержка кластерных инициатив со стороны Министерства экономического развития РФ.

Размеры субсидий из федерального бюджета, направляемых регионам на развитие территориальных кластеров, с каждым годом увеличиваются: так в 2014 году объем субси-

дий вырос с 1,3 млрд. руб. до 2,5 млрд. руб. [4]. Большая часть данных средств была израсходована на реализацию инфраструктурных проектов. При этом организационному развитию кластеров при выделении финансирования отводят меньшую роль [4]. По оценке ВШЭ, полученной исходя из опросов, проводимых среди действующих кластеров, среди приоритетных направлений развития кластера задачи организационного развития находятся на третьем месте, уступая задачам развития инновационного и кадрового потенциала [6]. Согласно тому же исследованию, задачи самоорганизации и коммуникации участников и развития управляющих структур кластера часто находятся на периферии интересов кластерного руководства, а соответствующие

программы организационного развития реализуются лишь в 50% российских кластеров [6].

Многие российские кластеры по состоянию на конец 2016 года еще находятся на

начальном этапе развития и не демонстрируют ощутимых результатов в сфере текущей и проектной деятельности. В таб. 1 представлены показатели деятельности ряда наиболее успешных российских кластеров.

Таблица 1

Основные показатели деятельности различных российских кластеров за 2015 год

Кластер	Год создания	Число участников, фирм	Численность персонала, чел.	Общий объем финансирования за период 2012-2016 гг., млрд. руб.	Выручка, в млрд. руб.	Доля инновационной продукции в выпуске, %	Выручка в расчете на 1 рубль финансирования, руб.
Инновационный кластер Новосибирской области	2013	59	12867	21,65	0,97	44%	0,05
Камский инновационный кластер	2012	213	151651	15	484,4	н/д	32,29
Кластер «Пушино»	2012	68	8706	15,2	2,2	52,3%	0,15
Инновационный кластер «Зеленоград»	2013	53	7772	17,9	н/д	н/д	н/д
Промышленный кластер «Липецк-маш»	2015	35	8732	42,2	9,13	63%	0,22
Титановый кластер Свердловской области	2012	20	27276	2	8,1	н/д	4,05
Кластер «Физтех XXI»	2012	25	46075	111,3	0,5	н/д	0,005
Троицкий инновационный кластер	2014	65	4682	0,2	н/д	н/д	н/д

Источник: Сформировано автором на основе данных Российской кластерной обсерватории [12].

Пока количественный рост не приводит к качественному: многие кластеры до сих пор находятся в зачаточном состоянии и не оказывают положительного влияния на развитие региона, постепенно превращаясь из потенциального драйвера роста в дорогостоящее

обременение для бюджета [14]. Так, согласно исследованиям Центра стратегических разработок, отдача от государственных вложений в объекты инновационной инфраструктуры за 2014 год в секторе обрабатывающей промышленности повлияли лишь на 0,06% созданных

мест на рынке труда и на 0,8% объемов производства [7]. Причины подобной ситуации стоит искать в самом подходе к организации кластеров в России, зачастую игнорирующем принцип добровольного объединения субъектов.

Функционирование кластера основывается на взаимодействии участников в ходе разработки, производства и реализации определенного продукта или услуги, обоснованных спецификой деятельности входящих в кластер предприятий. Кластерная форма организации производства позволяет получать дополнительный эффект от объединения всех звеньев цепочки стоимости. Также кластеризация повышает инновационную активность фирм в ходе обмена знаниями, компетенциями и навыками между ними, что делает кластерную инициативу весьма привлекательной формой инновационного развития территории [1].

Инновационный кластер сконцентрирован на выпуске новой продукции или усовершенствовании уже имеющейся. В России данный тип кластеров получил большое распространение, особенно в отраслях биомедицины, информационных технологий и производства новых материалов. Производство продукции или оказание услуг в рамках кластера требует согласования целей и усилий всех вовлеченных в процесс сторон для достижения общего экономического эффекта. Соответственно, серьезной проблемой в кластере становится организация взаимодействия между участниками.

Дабы лучше представить себе возможные связи между участниками кластера, разделим участников на семь блоков:

1. Научно-исследовательский блок (научно-исследовательские институты, образовательные учреждения, лаборатории, фирмы, занимающиеся научными исследованиями и разработками);
2. Научоемкий блок (фирмы, производящие технически сложные и наукоемкие комплектующие);
3. Производственный блок (фирмы, занимающиеся серийным или массовым выпуском соответствующего изделия или формирующие главную услугу кластера);
4. Торгово-логистический блок (логистические фирмы, торговые посредники);
5. Ресурсный блок (поставщики различных ресурсов: сырья, материалов, финансов, кадров);
6. Ведомственный блок (обычно, представители региональных властей);
7. Инфраструктурный блок (вся социальная, производственная, экономическая, инновационная инфраструктура, связанная с кластером).

Последние три блока не участвуют непосредственно в выпуске самой продукции, поэтому пока их можно не рассматривать. Если же анализировать характер взаимосвязей между четырьмя первыми группами, то можно получить шесть вариантов организации контактов между ними. Данные варианты представлены на рис. 1:



Рис. 1. Виды взаимосвязей между участниками кластера

Обычный замкнутый контакт предполагает круговую связь всех участников кластера. То есть, НИИ устанавливают контакт с наукоемкими производствами для выпуска необходимых компонентов. После те передаются на основные производства. Готовая продукция передается торговым предприятиям, которые реализуют ее и замыкают контакт, направляя

к НИИ информационный поток о потребностях товарного рынка. Данный тип контакта представляет собой стандартную рабочую модель рынка с механизмом обратной связи. Главным недостатком в ней является отсутствие полноценных связей между всеми участниками. Так, торговые предприятия контактируют с наукоемкими предприятиями

только через посредников, хотя продукция последних является определяющей для стоимости изделия. Также не осуществляется прямого контакта первого и третьего звена – НИИ и производственных предприятий, хотя у них имеется значительный простор для сотрудничества.

Весьма схож с такой моделью и цепной контакт. Как видно из схемы, в нем отсутствует элемент обратной связи, что превращает данный вариант рынка в обычную цепочку стоимости. Цепной контакт не применим для инновационного кластера, так как создание единой кластерной структуры требует полноценного сотрудничества всех сторон. Цепной контакт характерен для обычного некластеризованного рынка.

Также можно выделить еще два варианта замкнутого контакта, призванные решить озвученные ранее недостатки. Это замкнутый контакт с полными связями и замкнутый контакт с неполными связями. Замкнутый контакт с полными связями предполагает тесную взаимосвязь всех участников кластера. Каждая из групп предприятий в такой модели имеет три пары контактов с другими группами. Данная структура контактов хороша для организации взаимодействия на основе обмена всех участников товарными и информационными потоками. Главная сложность организации такой схемы контакта связана с ростом транзакционных издержек, вызванного необходимостью заключения полного пакета контрактов между всеми участниками кластера. Исходя из теории транзакционных издержек, их увеличение требует от рынка перехода к более иерархичному порядку. То есть, при такой системе взаимосвязей вертикальная интеграция может оказаться выгоднее, чем кластера, так как позволяет минимизировать транзакционные издержки и упростить обмен между фирмами. В итоге свободная конкуренция на рынке ограничивается, что противоречит одному из критериев существования кластера – рыночной независимости участников.

Замкнутый контакт с неполными связями – это частный и специфический вариант контакта с полными связями. При таком типе контакта могут отсутствовать связи между отдельными участниками кластера. Например, контакт между торговыми и наукоемкими предприятиями или между торговыми и НИИ. Отсутствие той или иной связи должно объясняться тем, что контакт между этими

группами предприятий не столь сильно необходим для нормальной деятельности кластера. Замкнутый контакт с неполными связями призван уменьшить размер транзакционных издержек.

Еще одним способом минимизации подобных затрат служит переход к центральной модели контактов. Она состоит в предположении, что фирмы смогут увеличить эффективность своего взаимодействия, контактируя не напрямую, а через специальную структуру. В качестве этой структуры может выступать различные субъекты: отдельное предприятие-участник, ЦКР, проектный офис, управляющая компания кластера, некое региональное государственное учреждение. Обмен между предприятиями кластера при такой контактной модели будет осуществляться исключительно через данную организацию. Преимущество центральной модели перед моделями замкнутого контакта очевидно: меньше связывающих контрактов и меньше транзакционных издержек. Также центровая модель удобна для решения вопросов стратегического управления кластером, ибо все организационные моменты будут определяться главным руководящим органом при учете мнения участников. Так будет выделяться единый центр ответственности, позволяющий повысить эффективность совместных действий участников.

Несмотря на значительные преимущества, центровая модель также имеет и свои недостатки. Отсутствие прямых связей между участниками может ослабить уровень их кооперации друг с другом и усложнить реализацию проекта. Кластер требует от участников активной совместной работы, что в случае централизованного управления будет затруднительным. Также прохождение всех информационных потоков через единый центр может привести к задержкам и срывам, а также к искажению информации и, как следствие, сбою в производстве.

Таким образом, идеальная контактная модель кластера требует совмещения центрального и замкнутого подходов. В этом случае участники будут контактировать друг с другом в рамках цикла производства с обратной связью, а общее проектное взаимодействие будет осуществляться через центр. Транзакционные издержки в таком случае будут выше, чем в центральной модели, но ниже чем в модели полного замкнутого контакта. Если разделить укрупненные группы предприятий на отдель-

ные фирмы и графически представить связь между ними и центром, то данная структура будет напоминать паутину. Следовательно, идеальную модель кластера можно назвать паутинообразной.

Главный вопрос организации подобной модели – определение центра и его полномо-

чий. Ранее были озвучены наиболее распространенные в российской практике варианты центра. Каждый из них также имеет свои достоинства и недостатки. Тем не менее, наиболее оптимальный тип центра определяется набором критериев, представленных в табл. 2.

Таблица 2

Основные критерии выделения центра кластера

Критерий выделения центра кластера	Пояснение
Центр не должен прямо участвовать в процессе инновационного производства в кластере.	В случае, если кластер строится вокруг одного отдельно взятого предприятия, данный критерий можно не принимать во внимание. Когда же действует полноценная цепочка предприятий, назначение одного из них центром может нарушить равноправие участников.
Центр не должен быть частью более крупной структуры.	Центр должен быть выделен в отдельную структуру, а не быть отделом или дочерним предприятием более крупной организации. Исключение могут составлять кластеры с региональными властями в качестве центра.
Центр должен иметь контакт со всеми участниками кластера [10].	Вытекает из самой модели контакта в паутинообразной модели, предполагающей связь всех предприятий кластера с центром.
Центр должен быть ориентирован на конкретный кластер, а не на их совокупность.	Выделение ЦКР в качестве центра не всегда адекватно, так как задачей ЦКР является выявление возможности создания кластеров. Обычно ЦКР курируют несколько кластеров, но каждому из них необходима своя собственная центральная структура для организации взаимодействия.
Центр должен заниматься не просто текущей деятельностью кластера, а организационно-проектной [10].	Центр кластера должен не просто решать какие-то мелкие хозяйственные задачи, а организовывать проектную деятельность в кластере и поддерживать механизм обмена участников с центром и друг с другом.

Таким образом, одним из вариантов центра может стать проектный офис. Это связано, прежде всего, с тем, что проектный офис в отличие от других управляющих структур в кластере способен полностью сосредоточиться на дизайне рынка, то есть выстраивании связей между участниками на основе обмена [3]. Теория дизайна рынка была предложена Нобелевским лауреатом по экономике 2012 года Э. Ротом [13]. В основе этой теории лежит нахождение равновесия на рынке с помощью формирования пар соответствия между всеми участниками рынка [2]. Эти пары строятся на взаимном обмене. В конечном

итоге совокупность рыночных связей формирует цепочку стоимости продукта, являющегося основой деятельности того или иного рынка.

Исходя из теории дизайна рынка, проектный офис может выступать в роли «организатора рыночного взаимодействия», как это было представлено в модели замкнуто-центрального контакта. В этом случае проект будет выступать в роли объединяющей составляющей взаимодействия. Однако для создания реального контакта между участниками проект должен отвечать требованию наличия рыночного спроса на конечный продукт или услугу.

Условие наличия рыночного спроса является основным для превращения проекта кластера в предмет обмена. Действительно, реализация проекта, не имеющего перспектив рыночной коммерциализации, выглядит как минимум странно. Тем не менее, подобные случаи встречаются в российской практике кластеризации. Например, существующий в Вологодской области кластер информационных технологий в своей программе указывает в качестве слабой стороны ограниченный спрос в регионе на услуги кластера [9]. Сразу возникает вопрос о будущем кластера, так как имеющиеся проекты сами по себе не смогут дать ему пользующиеся спросом услуги. Возникновение подобной проблемы связано с директивным характером формирования большинства российских кластеров, которые создаются по фактическому наличию фирм определенной специализации в регионе или в рамках следования популярным трендам в сфере науки и производства (биотехнологии, ИТ, нанотехнологии), а не для производства конкретного продукта или реализации инновационного проекта. Опять же инициатором создания кластера являются не сами предприятия, а региональные органы власти.

Объем потенциального спроса как внутри региона, так и в целом по стране, должен быть основным индикатором выбора направления развития кластера. Также стоит учитывать экспортный потенциал продукта, то есть возможность его реализации не только в пределах региона, но и в других регионах или даже странах. Отсутствие привязки результатов проекта к рынку сделает кластер эфемерным образованием, которое просто осваивает бюджетные средства, не давая ничего на выходе. В такой ситуации опять же пропадает основание для обмена между участниками, и, следовательно, кластер реально не функционирует.

В российских кластерах организация проектного управления сильно различается или вообще отсутствует. Далее будут рассмотрены примеры трех российских кластеров, имеющих по оценке ВШЭ высокий или средний уровень развития [12]: инновационного кластера Новосибирской области, Камского производственного кластера и инновационного кластера «Зеленоград». Целью этого исследования будет изучение организационной структуры этих кластеров и выделение особенностей проектного управления (на основе

открытых данных в сети Интернет и публикаций).

Кластер биофармацевтических и информационных технологий Новосибирской области был сформирован в 2013 году и осуществляет свою деятельность в двух основных направлениях: информационные технологии и биофармацевтика [5]. Кластер обладает развитой научной и инновационной инфраструктурой за счет расположения в зоне Академгородка. Ключевыми предприятиями кластера являются центр вирусологии «Вектор» и ПО «СибБиоФарм». Основная продукция кластера также разделяется по направлениям деятельности: для ИТ-кластера – информационные системы управления компетенциями, гибридные интегральные схемы и мобильные приложения, для биофармацевтического кластера – препараты и вакцины от различных заболеваний [5].

Структура Новосибирского кластера учитывает разнонаправленность его деятельности. Так, в кластере действуют три крупных ассоциации, объединяющие предприятия определенной направленности: НП «СибАкадемСофт» (информационные технологии), НП «Биофарм» (фармацевтика) и НП «СибБиоМед» (инфраструктурные проекты). Ассоциации отчитываются перед Советом кластера, который подразделяется на Совет ИТ и Совет Биофарма. Текущее проектное управление осуществляет организация ГАУ НСО «АРИС». Также кластер курируется Правительством Новосибирской области. Графически структура Новосибирского кластера представлена на рис. 2:

Таким образом, структура кластера Новосибирской области напоминает описанную ранее паутинообразную модель. Отдельной особенностью является группировка участников кластера в ассоциациях, что значительно упрощает координацию между ними в рамках разнонаправленных проектов. Такая схема организации подходит для кластеров, работающих в нескольких направлениях и включающих большое число малых и средних инновационных фирм. Введение промежуточных форм кооперации между участниками и проектным офисом позволяет добиться большой эффективности в организации работы кластера.

Далее рассмотрим Камский инновационный территориально-производственный кластер, расположенный в Республике Татарстан. Кластер был создан в 2012 году. Основные

направления деятельности: автомобилестроение, производство новых материалов, химическая промышленность, мебельное производство [8]. Также функционирует ИТ-кластер, специализирующийся на информационных технологиях в сфере машиностроения.

Численность участников: свыше двухсот крупных, средних и малых фирм. Организация-координатор Камского кластера – ассоциация НП «КИТПК», исполняющая также функции проектного офиса [8].



Рис. 2. Организационная структура кластера Новосибирской области

Управляющая структура Камского кластера схожа со схемой управления кластером Новосибирской области. Как и там, в рассматриваемом кластере реализовано несколько направлений деятельности, курируемых

специализированными ассоциациями. Общее проектное управление осуществляет проектный офис. Структура Камского кластера представлена на рис. 3:



Рис. 3. Организационная структура Камского кластера

Интересной особенностью структуры Камского кластера является выделение особого управленческого звена, расположенного между проектным офисом и ассоциациями участников. К этому звену относится управляющая компания кластера ОЗЗ «Алабуга», осуществляющая координацию текущей деятельности и распределение финансовых потоков, ЦКР, региональные представительства кластера (Камчатский кластер осуществляет деятельность в нескольких городах Республики)

и инфраструктуру, включающую сектора науки и образования, бизнеса и сферы услуг, финансовую инфраструктуру и промышленную инфраструктуру. Выделение подобного звена в структуре кластера призвано четко обозначить разделение предприятий, участвующих в выпуске продукции, и предприятий, организующих условия для этого выпуска.

Ассоциации участников кластера подчиняются напрямую ЦКР, который связывает их

с проектным офисом. При этом все участники имеют прямой доступ к офису и инфраструктуре, что отражено на рисунке 3. Таким образом, структура Камского инновационного территориально-производственного кластера соответствует паутинообразной модели замкнуто-центрового контакта с организацией участников в ассоциациях и выделением инфраструктурной надстройки в виде промежуточного звена.

Третий рассмотренный кластер – это инновационный территориальный кластер «Зеленоград», расположен в городе Москве. Кластер был официально оформлен в 2013 году, хотя осуществлял свою деятельность и ранее. Основное направление деятельности – микроэлектроника и приборостроение. Ключевыми предприятиями кластера являются: НИУ «МИЭТ» (ведущий в России вуз по подготовке специалистов в области электроники), ОАО «НИИМЭ и Микрон» (главное предпри-

ятие кластера, производитель полупроводниковой продукции), ОАО «Ангстрем» (производитель интегральных схем), группа компаний «Элвис» (разработчик и изготовитель микросхем и программного обеспечения), ОАО «Зеленоградский инновационно-технологический центр (ЗИТЦ)» [10].

Структура кластера «Зеленоград» значительно отличается от представленных ранее структур Новосибирского и Камского кластеров. Так, в «Зеленограде» центральную роль в организации проектной деятельности кластера играет не проектный офис, а предприятие ОАО «НИИМЭ и Микрон». Структура кластера организована на основе цепочки стоимости микроэлектронной продукции, в которой «Микрон» занимает центральное место. Научное обеспечение кластера возложено на НИУ «МИЭТ». Подробнее схема взаимодействия участников кластера представлена на рис. 4:



Рис. 4. Организационная структура кластера «Зеленоград»

Цепочка стоимости продукции кластера «Зеленоград» состоит из пяти стадий: материалы и комплектующие, оборудование, микроэлектронные устройства, приборы и аппаратура и телекоммуникации. Комплектующие с первой стадии поступают в ОАО «НИИМЭ и Микрон», выпускающее микроэлектронику. В дальнейшем та передается следующим фирмам для выпуска приборов и телекоммуникационных систем. Данная форма взаимодействия напоминает цепную модель. Тем не менее, в кластере функционирует и проектный офис на базе управляющей компании. Проектный офис обеспечивает обратную связь

производственного сектора с сектором научных исследований и разработок. Таким образом, модель взаимодействия становится замкнутой.

Подобная схема организации деятельности подходит для кластера «Зеленоград», так как он осуществляет выпуск продукции только в одном направлении (микроэлектроника), а основные производственные процессы в кластере завязаны на фирме «Микрон». Для более крупных кластеров с различными направлениями деятельности такая структура вряд ли подойдет.

Анализ организационной структуры проектного управления выбранных кластеров показал, что в наиболее успешных и развитых российских кластерах используется замкнутая или замкнуто-центровая паутинообразная модель организации взаимодействия между участниками. Все большее развитие получает идея о формировании проектного офиса в качестве главного регулятора инновационных проектов в кластере. Опыт успешных кластеров демонстрирует высокое значение организационной структуры кластера и процесса дизайна рынков, основанного на формировании парных контактов между участниками.

Дальнейшее развитие процессов кластеризации в России потребует более тщательной проработки механизмов проектного управления. Прежде всего, необходимо учитывать наличие предмета обмена и действующего на рынке спроса. Деятельность описанных выше кластеров основывается на импортозамещении в таких важных отраслях, как биомедицина, ИТ, машиностроение и микроэлектроника. В России имеется потребность в продукции этих кластеров. Также они формировались уже вокруг имеющейся научной инфраструктуры. Все эти факторы обосновывают наличие предмета обмена между предприятиями кластера, что хорошо видно по организационной структуре кластера «Зеленоград» (рисунок 4). Но у большинства российских кластеров, создающихся в последнее время, подобная база отсутствует, что делает их деятельность искусственной. Поэтому необходимо постепенно заменять централизованную систему создания кластеров «сверху» новой технологией кластеризации, основанной на интеграционных процессах между участниками и активном проектном взаимодействии.

Литература

1. Ковальчук Ю.А., Степнов И.М. Кластерная концепция эффективной специализации регионов в условиях единства научно-технической, инновационной и промышленной политик России //Региональные проблемы преобразования экономики. – 2014. - №11(49). - С. 120-126.
2. Ковальчук Ю.А., Степнов И.М. О роли проектных офисов инновационных инфраструктур в дизайне рынков //Новая экономическая реальность, кластерные инициативы и развитие промышленности (ИНПРОМ-2016). Тр. межд. науч.-практ. конф. 19-26 мая 2016. Под ред. д-ра экон. наук, проф. А.В. Бабкина. – СПб: Изд-во Политехн. ун-та, 2016. – 612 с. – С. 49-56.
3. Ковальчук Ю.А., Степнов И.М. Перспективность использования методологии дизайна рынков соответствия в деятельности национальных проектных офисов (на примере кластерных проектов) //Друкерровский вестник. - 2016. - №4. – С. 65-74.
4. Молчанов Н.И., Молчанова Н.П. Финансовый аспект в управлении формированием и развитием территориальных кластеров //Вопросы управления. – 2016. – №1(19). – С. 132-142.
5. Отчет о деятельности Инновационного территориального кластера информационных и биофармацевтических технологий Новосибирской области за 2013-2015 годы. [Электрон. ресурс]. – 2016. - URL: <http://icnso.ru/website/ckr-aris/upload/custom/files/Отчет%20о%20деятельности%20Кластера%20в%202013-2015%20годах.pdf> (дата обращения 07.01.2017).
6. Пилотные инновационные кластеры в Российской Федерации: направления реализации программ развития. Под ред. Л.М. Гохберга, А.Е. Шадрина. Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2015. – 92 с.
7. Повестка развития инновационной инфраструктуры в Российской Федерации. Резюме отчета о деятельности Проектного офиса ОАО «РВК» и Минэкономразвития России по развитию объектов инновационной инфраструктуры за период 08.2014-06.2015. – М.: Центр стратегических разработок, 2015. – 25с.
8. Программа поддержки Камского инновационного территориально-производственного кластера на 2013-2016 годы. [Электрон. ресурс]. – 2013. - URL: http://map.cluster.hse.ru/file/747/2013.09.03_Программа%20поддержки%20КИТПК.pdf (дата обращения 07.01.2017)
9. Программа развития инновационного кластера «Инновационный территориальный кластер в сфере информационных технологий «Изумрудная долина» в Вологодской области. [Электрон. ресурс]. – 2014. - URL: <http://map.cluster.hse.ru/file/1763/Программа%20развития%20ИТ-кластера%20Вологодской%20области.pdf>. (дата обращения 07.01.2017).
10. Программа развития пилотного инновационного территориального кластера «Зеленоград» на 2013-2018 гг. (в редакции 2015

года). [Электрон. ресурс]. – 2015. - URL: http://map.cluster.hse.ru/file/1037/3_программа%20ИТК.pdf. (дата обращения 07.01.2017).

11. Проект национального стандарта «Территориальные кластера». [Электрон. ресурс]. – 2014. - URL: <http://nptechnopark.ru/upload/StandClust.pdf> (дата обращения 08.01.2017).

12. Российская кластерная обсерватория. [Электрон. ресурс]. - URL: <http://cluster.hse.ru>

13. Рот Э. Кому что достанется – и почему. Книга о рынках, которые работают без денег. Пер. с англ. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. – 256 с.

14. Шеломенцев А.Г., Хусаинов Б.Д., Дорошенко С.В. Современные интеграционные образования: компаративный анализ факторов экономического роста // Экономика региона. – 2015. - №1(41). - С. 156-169.

The implementation of the project management principles in the association models of cluster members (by the example of a number of Russian clusters)

Pavel A. Orlov

e-mail: po12_12@mail.ru

Abstract

The subject/topic. Consider the types of interactions participants in the cluster in the implementation of joint projects in several Russian clusters. **Goals/objectives.** The aim of the study is to identify the most effective type of interaction between participants of the cluster, as well as the assessment of the feasibility of the design approach in the development of the cluster interactions. As the objectives of the study determined the evolutionary analysis of project management in a number of Russian clusters, the identification of interaction between different types of cluster members, identification of the role of design/project office in the cluster. **Methodology.** Applied comparative analysis of the possible relations of the participants in the process of market exchange, subject to the provisions of the theory of design of markets for determining the characteristics of the organization of interaction of participants in the cluster. Critically examine the practice of project management approach at existing Russian clusters. **The Results.** Selected groups (blocks) of cluster members that allowed us to form six models of organization of interaction between them and to draw conclusions about the advantages and disadvantages of models. Defines the role of the project office in the organization of interaction between participants. Proposed criteria for the identification and control center of the cluster. Analyzed organizational structure of a number of Russian clusters for compliance with the proposed models of interaction. Suggestions for further development of cluster processes in the Russian Federation. **Conclusions/significance.** In the article the significance and proposals for the implementation of the project approach to the organization of interaction of cluster members to form the most efficient market structure of production of products or provision of services. **Application.** Suggested in the article the model of interaction of participants can be used in the choice of form of organization of the structure of the cluster and to develop the mechanism of functioning of the project office cluster in practice.

The research supported by a grant of Russian Science Foundation (project No. 16-18-10149) in the Market Economy Institute of Russian Academy of Sciences.

Keywords: *cluster, competition, design management, model of interaction of participants, design office, design markets, market exchange*

Об авторе

Орлов Павел Алексеевич, магистрант 2-ого курса, ФГБОУ ВО «Рязанский государственный радиотехнический университет», Рязань.

УДК 339.9
ГРНТИ 06.51.02

Сдвиг мирового экономического ландшафта: от «эпохи организаций» к «эпохе мегасоглашений и мегапроектов»

И.А. Платонов

e-mail: ivan.pltnv@yahoo.com

Аннотация

Предмет/тема. В статье поднимаются вопросы качественных и количественных изменений структуры мировой экономической системы. Исследуется история функционирования международных экономических организаций, современная проблематика их существования. Отдельное внимание уделяется вопросам реформирования значимых элементов мировой финансовой архитектуры, необходимым направлениям потенциальных изменений в условиях замедления роста мировой экономики и сокращения длительности кризисных циклов. Подробно рассматривается сущность явлений мегапроектов и мегасоглашений, объективная необходимость перехода к этим формам межрегионального взаимодействия. **Цели/задачи.** Цель работы – анализ текущих трендов мировой экономики, выявление основных противоречий между разнородными участниками международной экономической системы, описание тенденций переформатирования экономического ландшафта в 21 веке и определение их особенностей, оценка возможных сценариев развития проблемы. **Методология.** Автор применяет такие общенаучные методы, как анализ, синтез, аналогия, группировка, сравнение, прибегает к комплексному анализу количественной и качественной информации. **Результаты.** Выдвинут тезис о структурном сдвиге и изменении формата глобальных экономических связей, описан и обоснован тренд снижения авторитета международных организаций и сокращения их влияния на текущие процессы в рамках системы международных экономических отношений. Исследованы явления и представлены авторские определения мегапроекта и мегасоглашения, рассмотрены преимущества образующегося формата международных экономических отношений перед сценарием status quo, объяснена объективность и неизбежность развивающихся процессов. **Выводы/значимость.** Автор приходит к выводам о полной реорганизации мирового экономического ландшафта, основанной на попытках стран реагировать на краткосрочные изменения конъюнктуры в целях сохранения стабильного роста экономики, о падении роли механизмов принятия коллективных решений, созданных ещё до начала постиндустриальной эпохи, а также о возрастающей роли мегасоглашений и мегапроектов в современном мире. **Применение.** Описанные в статье тенденции и выдвинутые тезисы и прогнозы могут быть применены при совершенствовании внешнеэкономических стратегий, принятии инвестиционных решений.

Ключевые слова: *мировой экономический ландшафт, мировая финансовая архитектура, мегапроект, мегасоглашение, трансрегионализация, ТТП, ТАТИП, РВЭП, «Один пояс и один путь»*

Изменения глобальной экономической конъюнктуры, характеризующиеся замедлением темпов роста мировой экономики [14], влияют на развитие качественных преобразований формата экономических взаимодействий субъектов международного хозяйства. Рыночная неопределённость, циклические и нециклические проявления волатильности на различных уровнях, ожидание новой технологической революции и другие факторы склоняют акторов разного размера и значимости к осуществлению менее рискованных стратегий. Все эти процессы не без влияния политических трендов «разочарования» электората демократических стран в предлагаемых стихийных моделях глобализации неизменно приводят к

началу новой фазы развития мировых рынков. Эта фаза характеризуется новой волной частичной закрытости рынков, протекционизма, локальными дезинтеграционными всплесками и, как следствие, отказом от продиктованных историей и экономико-географическим положением векторов интеграции в пользу новых форм глобального сотрудничества. «Экономическое партнёрство» – одна из наиболее перспективных форм такого рода, отвечающая духу времени [9]. Этот сравнительно новый институт международных экономических отношений возникает в неразрывной связи с и в рамках процесса трансрегионализации [2, с. 12-15]. Появление трансокеанических и трансконтинентальных масштабных экономических

связей системного характера – не что иное, как закономерная реакция крупных «продавцов» на осложнения глобального экономического ландшафта, проявляющаяся в поиске новых рынков сбыта, объектов инвестиционного взаимодействия, источников дешёвой рабочей силы, и т.д. Развивающиеся экономики, с другой стороны, нуждаются в технологиях, дешёвых кредитах, иных качественных преференциях. Трансрегионализация становится более ощутимым процессом ввиду последних достижений в отраслях транспорта, очередной информационной революции.

Стоит отметить, что с момента образования мировой финансовой системы, международное хозяйство двигалось в фарватере созданных институтов, подразумевающих принятие глобальных решений на основе квот, долей и пропорций (МВФ, ВБ, ОЭСР и другие) или на основе неограничения и консенсуса (ВТО). Создание такого рода структур непременно ведёт к внутренним конфликтам в связи с качествен-

ной разнородностью уровней развития участников. Один из наиболее «живых» конфликтов возникает в связи с вопросом предоставления дополнительных привилегий развивающемуся миру ввиду экономической перспективности последнего. Ещё одно фундаментальное противоречие – экстенсивное разрастание организаций и роль нововступающих стран: развитое ядро (по Валлерстайну), будучи инициатором, лежит у истоков каждой из них, тогда как развивающаяся периферия становится материалом для расширения географических границ этих объединений. Сам конфликт состоит в том, что: а) количество потенциальных членов ограничено; б) новые члены – чаще реципиенты технологий, кредитов, становятся лёгкой коммерческой добычей ТНК развитых стран, уничтожающих конкуренцию своими размерами; актуален также вопрос частичной потери суверенитета, закрепления негласного статуса «эксплуатируемого». Сам процесс расширения данных организаций отражён в следующей таблице:

Таблица 1

Хронологическое изменение количества членов организаций

Вступление в период до (гг.)	Количество стран-членов организаций			
	ОЭСР (ОЕЭС)	МВФ	МБРР	ВТО
1959	20	71	65	-
1969	22	118	111	-
1979	24	143	132	-
1989	24	154	150	-
1999	29	183	182	135
2009	30	186	186	153
2017	35	188	189	164

Источники: *Рассчитано автором по данным официальных сайтов организаций (www.oecd.org; www.imf.org; www.worldbank.org; www.wto.org).*

Из данных таблицы очевидно буксование экстенсивного расширения МВФ, организаций группы ВБ и ВТО. В то же время ОЭСР, будучи некоторого рода «элитным клубом» для наиболее преуспевающих экономик, также расширяется медленными темпами [15].

Хронологически последним признаком несостоятельности ВТО как площадки для глобальных торговых решений стал провал Дохийского раунда, где страны, в ходе переговоров, столкнувшись с «сельскохозяйственным вопросом» [3], не смогли прийти к консенсусу. В действительности, данный сектор экономики, будучи крайне чувствительным к тарифным и прочим внешнеторговым мерам (а в развивающихся странах, где значительная часть

населения вовлечена в производство сельскохозяйственной продукции, это прослеживается ещё более чётко), выглядит камнем преткновения на пути всеобщей пошлинной и тарифной либерализации, продвигаемой ВТО: продовольственная безопасность – необходимый элемент не только на случай вынужденной автаркии, военных конфликтов, катастроф и т.д., но и надёжное средство защиты от циклических колебаний основных рыночных показателей современной мировой экономической системы. Естественным образом, тарифы для потенциальных импортёров с/х продукции в большинстве стран-членов ВТО сравнительно высоки. Так, например, в 2016 году средние адвалорные пошлины на товары сектора в США,

ЕС, Китае, Японии, Индии равны соответственно 4,8%; 10,9%; 15,7%; 16,6%; 32,7%, в то время как аналогичные сборы на несельскохозяйственные продукты равны соответственно 3,3%; 3,9%; 9,2%; 2,5%; 10,1% [19]. На этой почве выявлены противоречия нового характера: между нетто-импортёрами и нетто-экспортёрами агрикультурной продукции. Примечательно, что в обеих группах есть представители как развитого, так и развивающегося мира. Помимо данного вопроса, провал Дохийского раунда также связан с такими моментами, как: форсированная трансформация Китая в процессе ведения переговоров. Если в 2001 году, при его старте, ВВП страны составлял чуть более триллиона долларов, то, показывая на протяжении 15-ти лет среднегодовой прирост более 9,5%, к 2016 году показатель составил 11,2 млрд. [17]. Далее: снижение уровня внутреннего субсидирования фермерских хозяйств [5] США поставило перед последними задачу по лоббированию интересов производителей с/х продукции за рубежом. В этом случае наблюдаем модель противоречия «США – Остальной мир». Выдвигая в качестве конечной цели «Либерализацию международной торговли», ВТО в ходе функционирования встречается не только с локальными протекционистскими явлениями, но и с эссенциальными разногласиями ввиду неоднородности и неравномерности развития разных регионов, районов, стран и квазигосударственных формирований.

Международный Валютный Фонд, являющийся по своей структуре, фактически, акционерным обществом с государствами-акционерами, а по назначению – крупным финансовым посредником, перераспределяющим свободные средства, также уже не отвечает многим вызовам современности. Консультационные функции организации чаще имеют декоративный, чем глубокий аналитический вид, так же, как, например, институт СДР, являющий собой не что иное, как неестественную попытку внедрения мировых денег нового типа в эпоху безоговорочного и вполне природно-рыночного господства доллара. Фонд, обращаясь накануне саммита группы G-20 к странам, рекомендовал (ведь аппарата принуждения он не имеет) участникам переход на использование Специальных прав заимствования во внешне-экономических расчётах [13]. В этом же докладе МВФ заново классифицирует актив:

1. О-СДР (O-SDR) или официальные СДР, являющиеся теми самыми распределяемыми

время от времени Фондом «потенциальными требованиями».

2. М-СДР (M-SDR), что по своей сути является номинированными в Специальных правах заимствования финансовыми инструментами. Речь идёт о деривативах, основанных на аналогичной СДР корзине с такими же пропорциями.

3. СДР в качестве расчётной единицы, для ведения и представления экономической статистики и финансовой отчётности.

Оставаясь формальным, данное разделение не имеет практического применения; антикризисные меры, транши, кредиты, другая балансирующая мировую экономическую систему деятельность Фонда опять же не может быть полностью обеспеченной СДР. Главной проблемой на пути становления этой гипотетической наднациональной валюты остаётся рынок в его классическом понимании. Рациональные экономические агенты среди активов выбирают наиболее ликвидные и надёжные для оборотных и резервных целей соответственно. Поскольку сейчас на международных рынках государства во многом утратили позиции в пользу других агентов – ТНК, то и правила рынка стихийно диктуются последними [6]. Корпорации же вполне удовлетворены status quo, циклы и кризисы затрагивают их в меньшей степени, нежели других экономических агентов.

Также очевиден «конфликт квот» – односторонняя возможность США накладывать вето на решения организации в связи с обладанием более чем 15% голосов [12]. Представляющие наиболее экономически значимую часть развивающегося мира страны неформальной группы БРИКС же, к примеру, в совокупности имеют менее 15%, что даже при полной солидарности по вопросу не даст права вето последним [12]. Иначе говоря, интересы развивающихся стран могут быть защищены лишь при их полной консолидации. Однако, как уже было указано ранее, и развивающийся мир содержит в себе такие фундаментальные противоречия, как разность структур экономик, моделей развития, экспортно-импортная неоднородность, наконец, экономико-географическое положение.

И МВФ, и организации группы Всемирного Банка, и многие региональные банки развития в настоящее время являются для мирового хозяйства лишь оформленным историческими международными договорами механизмом для синдицированного кредитования и инвестирования. Кредитуемые, зачастую неспособные к полному соблюдению условий рассрочки, вы-

нуждены жертвовать суверенитетом, домашними рынками, ресурсами, процедуры по частичной «передаче» которых в МЦУИС и международных судах уже успели стать прецедентными. Особо важно, что за более чем полвека торговой практики периферийные страны полностью разочаровались в продвигаемой большинством международных организаций системе DRC [7], где за внешней «логичностью» необходимости продвижения перспективных отраслей скрывается невозможность изменения статуса экономики на мировой арене, de jure система с подобными правилами ставит приоритетной целью развитие именно периферии, однако de facto это лишь надёжный способ защиты интересов ТНК.

И важнейшие части глобальной финансовой архитектуры, и организации, призванные на принципах равенства, транспарентности, гласности и пр. осуществлять координационную деятельность, фактически, вступили в кризисную фазу.

Естественно, что при падении доверия к глобальным регуляторам и снижении их роли в МЭО, управляющие органы экономических систем отдельных стран, будучи рациональными игроками мирового рынка, создают собственные структуры либо же акцентируют внимание на локальных интеграционных проектах, проявляют точечную инвестиционную активность. «Устойчивое развитие», недостижимое в мировом масштабе при нынешнем состоянии экономического ландшафта, отходит на второй план.

Следующие процессы, так или иначе, влияют на развитие описываемого сценария и создание «новых правил» и «новой архитектуры»:

1. Как международные организации, так и крупные внерегиональные игроки не в состоянии прямо влиять на локальную интеграцию. Так, например, в статье XXIV ГАТТ указано, что ВТО «не препятствуют образованию территориями договаривающихся сторон таможенного союза или зоны свободной торговли, или принятию временного соглашения, необходимого для образования таможенного союза или зоны свободной торговли, при условии что: (а) в том, что касается таможенного союза, или временного соглашения, ведущего к образованию таможенного союза, пошлины и другие меры регулирования торговли в отношении торговли с договаривающимися сторонами, не являющимися участниками такого союза или соглашения, установленные при учреждении

такого союза или заключении временного соглашения, не являются в целом более высокими или более ограничительными, чем общее значение пошлин или мер регулирования торговли, применявшихся в составляющих его территориях до образования такого союза или, в зависимости от случая, принятия такого временного соглашения; (b) в том, что касается зоны свободной торговли или временного соглашения, ведущего к созданию зоны свободной торговли, то пошлины и другие меры регулирования торговли, существовавшие в каждой из составляющих её территорий и применявшиеся, к моменту создания такой зоны свободной торговли или принятия такого временного соглашения, к торговле договаривающихся сторон, не включённых в такую зону или не являющихся участниками такого соглашения, не являются более высокими или более ограничительными, чем соответствующие пошлины и другие меры регулирования торговли, существовавшие в этих же самых составляющих территориях до создания зоны свободной торговли или, в зависимости от случая, временного соглашения; и (с) любое временное соглашение, упомянутое в подпунктах (а) и (b), включает план и график образования такого таможенного союза или такой зоны свободной торговли в течение разумного периода времени» [10]. Несомненно, географический индетерминизм в вопросах либерализации ведёт к спорам на разных уровнях, однако такая позиция, называемая «либерализацией приграничной торговли» выглядит убедительно.

2. Колониальная система, закономерно сменившаяся системой «ядро-периферия», все ещё предполагает разность геофизического расположения этапов производства. Так, в связи с наличием в развивающихся регионах «дешёвого труда», крупные корпорации развитых стран создавали производства в странах периферии [1, с. 25]. Итог: в настоящее время можно наблюдать множество трансокеанских, трансконтинентальных производственных цепочек практически в каждой из сфер и секторов экономики.

3. Создавшееся в посткризисный период состояние мировой экономической системы, терпящее сравнение (конечно, через торговую-экономическую призму) с исторически известным «Европейским концертом», когда страны наращивают резервы, ожидая новых циклических потрясений, технологические, транспортные новшества и отклонение от монополярного сценария развития приводят к увеличе-

нию степени свободы экономик от других экономик взамен на усиление зависимости от глобального экономического ландшафта и пропорций. Классическая иллюстрация этой тенденции – CDS.

Объективно появление двух новых практических форм международного экономического взаимодействия – «мегасоглашение» и «мегапроект».

Мегасоглашение – широкопрофильный многоотраслевой взаимовыгодный многосторонний договор, включающий в себя взаимные преференции и специальные условия для стран-участников (чаще всего на компромиссной основе) в отдельных секторах/отраслях экономики, а также совместное учреждение новых надгосударственных институтов, целью которых становится осуществление и контроль за процессом взаимодействия стран-участников. Отличительной особенностью такой формы внешнеэкономической связи является простота структуры и относительная динамичность потенциальных изменений. И если до недавнего времени межгосударственные соглашения заключались преимущественно между странами-соседями, потенциальными членами интеграционных группировок, то сейчас набирают обороты трансокеанические и трансконтинентальные модели сотрудничества. Такие модели в основном принимают форму *партнёрств*. Прежде всего, в этом формате заинтересован лидер мировой экономики – США: будучи географически изолированными от евразийского континента, штаты осознанно ищут пути трансрегиональной интеграции. Как итог, можно выделить два трансокеанических соглашения – ТТП [16] и ТАТИП [8] (Транстихоокеанское партнёрство и Трансатлантическое торговое и инвестиционное партнёрство соответственно). Оба проекта охватывают более 40% мирового ВПП, значительную часть населения планеты и, что очевидно, важнейшие зоны влияния США на геополитическом пространстве. И если второй – закономерный ход в развитии отношений Америки и Европы, несмотря на все противоречия, тем менее, идущих схожими внешнеторговым, макроэкономическим и геополитическим курсами, то первый – оперативный ответ на возникновение угрозы потери влияния в АТР ввиду роста и усиления влияния Китайской Народной Республики в регионе. РВЭП [11] (Региональное Всестороннее Экономическое Партнёрство), включающее наиболее крупных

игроков АТР, предполагает интеграционное развитие в формате «ЗСТ+» [20].

Мегапроект – масштабный проект, предполагающий достижения конъюнктурных изменений посредством межгосударственного многостороннего экономического (прежде всего), культурного, социального, политического и т.д. взаимодействия. В отличие от мегасоглашения, мегапроект выдвигается одним (несколькими) инициатором(-ами), другие же стороны могут либо присоединиться к нему на правах участников проекта, либо отказаться от его осуществления (не присоединяться либо выйти из него). Таким образом, мегапроект можно назвать «глобальным IPO». Данная форма является более гибкой, чем предыдущая для всех участников за исключением стран(ы)-инициаторов(-а). Фактически, распределение риска и факторов потенциальной прибыльности глобального проекта происходит таким же образом, как при долевым участии в фирме на микроуровне.

Ярким примером «мегапроекта» можно считать внешнеэкономическую стратегию КНР «*Один пояс и один путь*». Эту стратегию, являющуюся логичным «физическим» продолжением инвестиционной стратегии «*идти вне*», можно назвать первым таким IPO в рамках мировой экономической системы. Стоит отметить, что стимулы, прямо повлиявшие на выдвижение инициативы и последующее развитие, в большинстве своем заключаются в экономическом цугцванге Китая, сложившемся в годы замедления роста экономики, падения экспорта, случающихся все чаще кризисов на фондовых рынках. Реальность такова, что «необходимо либо расширять рынки, либо – перераспределять риски во всей экономической системе, снижая рентабельность всех звеньев экономики, но обеспечивая рентабельность по наиболее критичным направлениям» [4, с. 91]. Причинность мегапроектов «Экономического пояса шёлкового пути» и «Морского Шёлкового пути XXI века» [21] в совокупности внешних (новых форматов американского экономического присутствия на евразийском континенте) и внутренних (уже описанных выше кризисных тенденций замедления роста) факторов. Важно отметить, что этот план руководства КНР, несмотря на символическую «привязку» к названию средневекового торгового коридора (которое, кстати, появилось намного позже эпохи существования самого «пути» [20, с. 26]), является

флагманским глобальным логистическим и торговым решением.

Смещение акцента от устаревшего «страна-организация-страна» в сторону моделей международных экономических отношений нового типа выглядит объективной необходимостью. В то время как организации продолжают регулировать отношения между теми акторами, уровни экономического развития которых заметно разнятся (в том числе, например, гуманитарные вопросы). Среди рисков осуществления описываемых интеграционных форматов нового типа можно выделить:

- Непредсказуемость рыночных флуктуаций: неожиданный обвал на фондовых рынках главных субъектов ещё не осуществлённых проектов и ещё не подписанных соглашений может заставить последних отказаться от намерений;

- Непостоянность политического курса крупнейшего игрока рынка – США: «Слоны» и «ослы» продвигают разные модели глобализации и по-разному видят роль страны в глобальной экономической системе;

- Цены на энергоресурсы и тренды развития альтернативной энергетики. Так, например, при новом росте цен на нефть межконтинентальный экспорт (в том числе и китайский) столкнётся с новыми трудностями: транспортные издержки сделают производство нерентабельным;

- Геополитические конфликты, развитие и разрешение проблем, сложившихся в так называемых «буферных зонах»;

- Отсутствие обладающей формальным авторитетом «третьей стороны» для решения противоречий, торговых и инвестиционных споров;

- Отсутствие полноценной общей правовой базы (кроме ранее заключённых международных договоров), проблемы процесса унификации законодательств различных правовых полей.

Вполне вероятно, что уже в недалеком будущем данные риски приведут к кризису двух новых моделей международных экономических отношений и вынудят акторов мировой экономической системы к созданию связей нового типа, к качественно новой организационной структуре, либо же «маятник глобализации» качнется обратно – в сторону «пропорционально организованного неравенства». Так или иначе, новая фаза в развитии этих процессов обещает быть заметно короче предыдущих.

Литература

1. Платонов И.А. КНР: актуальные социально-экономические тенденции // Научные записки молодых исследователей. – 2016. – № 3. – С. 23-27.

2. Хейфец Б.А. Трансрегиональное переформатирование глобального экономического пространства. Вызовы для России. – М.: Институт экономики РАН, 2016. – 86 с.

3. Холодков В.М. Основные проблемы Дохийского раунда многосторонних торговых переговоров в рамках ВТО и интересы России // Проблемы национальной стратегии. – 2014. – № 1 (22). – С. 153-166.

4. Цветков В.А., Логинов Е.Л. Системная финансовая нестабильность в экономике Китая: в каком направлении движется китайский «локомотив» развития мировой экономики? – М.: ИПР РАН, 2015. – 118 с.

5. Chris Edwards. Agricultural Subsidies, Downsizing the Federal Government. October 7, 2016.

6. David Antony Detomasi. The Multinational Corporation and Global Governance: Modelling Global Public Policy Networks // Journal of Business Ethics. - 2007. - No. 3. - Vol. 71. – Pp. 321-334.

7. Edward Tower. Domestic Resource Cost. Duke University // Journal of International Economic Integration. - Spring 1992. - № 7(1). – Pp. 20-44.

8. EU negotiating texts in TTIP. European Commission. [Электрон. ресурс]. – URL: <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=1230> (дата обращения: 03.03.2017).

9. European Commission. Economic Partnership Agreements (EPAs) African, Caribbean and Pacific Voices Speak Up For Trade and Development, 2011.

10. GATT 1994 Part III Article XXIV: Territorial Application — Frontier Traffic — Customs Unions and Free-trade Areas.

11. Guiding Principles and Objectives for Negotiating the Regional Comprehensive Economic Partnership. Australian Government, Department of Foreign Affairs and Trade. [Электрон. ресурс]. – URL: <http://dfat.gov.au/trade/agreements/rcep/pages/regional-comprehensive-economic-partnership.aspx> (дата обращения: 03.03.2017).

12. IMF Members' Quotas and Voting Power, and IMF Board of Governors. Last Updated: February 27, 2017. [Электрон. ресурс]. – URL: <https://www.imf.org/external/np/sec/memdir/members.aspx/> (дата обращения: 27.02.2017).

13. International Monetary Fund, Staff Note for the G20. The Role of the SDR – Initial Considerations, July 15, 2016.
14. Jeffrey Frankel. Understanding the Global Slowdown. Harvard Kennedy School. – 2016.
15. List of OECD Member countries - Ratification of the Convention on the OECD. [Электрон. ресурс]. – URL: <http://www.oecd.org/about/membersandpartners/list-oecd-member-countries.htm> (дата обращения: 03.03.2017).
16. Text of the Trans-Pacific Partnership. New Zealand Foreign Affairs and Trade. [Электрон. ресурс]. – URL: <https://www.mfat.govt.nz/en/about-us/who-we-are/treaties/trans-pacific-partnership-agreement-tpp/text-of-the-trans-pacific-partnership/>(дата обращения: 03.03.2017)
17. The World Bank data. [Электрон. ресурс]. – URL: <http://data.worldbank.org/> (дата обращения: 27.02.2017).
18. Valerie Hansen. The Silk Road, a New History. Oxford University Press, 2012. – 320 p.
19. WTO, ITC, UNCTAD. World Tariff Profiles. – 2016. – 229 p.
20. Xiao, Yifei, «Competitive Mega-regional Trade Agreements: Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) vs. Trans-Pacific Partnership (TPP)» 20 April 2015. CUREJ: College Undergraduate Research Electronic Journal, University of Pennsylvania. [Электрон. ресурс]. – URL: <http://repository.upenn.edu/curej/194> (дата обращения: 03.03.2017).
21. 王敬文。习近平提战略构想：“一带一路”打开“筑梦空间”。中国经济网 2014 年 08 月 11 日。 [Электрон. ресурс]. – URL: http://www.ce.cn/xwzx/gnsz/szyw/201408/11/t20140811_3324310.shtml (дата обращения: 20.02.2017).

A Shifting Global Economic Landscape: «from the Era of Organizations to the Era of Mega-Partnerships and Mega-Projects»

Ivan A. Platonov

e-mail: ivan.pltnv@yahoo.com

Abstract

Subject. This article is devoted to the recent questions of qualitative and quantitative changes in the structure of the world economic system. Author analyses history and modern problems of the international economic organizations, focuses on the reformation of the key elements of the global financial architecture; main directions of potential changes in the conditions of global economic slowdown and shrinking of duration of the crisis cycles are also discussed. Author describes the phenomenon of mega-project, the objective necessity of the transition to this form of inter-regional cooperation. **Objectives.** The purposes of this paper are: to analyze current trends of the world economy, to determine main contradictions between main actors of the international economic system, to describe trends of reconstruction of the economic landscape in the 21st century and to distinguish it's key features, to evaluate all possible scenarios. **Methodology.** Author applies the scientific methods such as analysis, synthesis, analogy, grouping, comprehensive analysis of quantitative and qualitative information. **Results.** The thesis about structural shifts and change of the nature of international economic relations is proposed; the trend of the reduction of the weight of international organizations described as well. Author investigates the essence and presents the definitions of «mega-partnership» and «mega-project», discusses the advantages of the patterns forming in comparison with the status quo scenario, explains the objectivity and inevitability of these processes. **Conclusions.** Nowadays we can face the complete reorganization of the global economic landscape that based on the uncoordinated attempts to respond to short-term market fluctuations in order to maintain the stable growth of national economy. **Application.** The trends described and ideas proposed in this article may be used during the improvement and adjustment of external economic strategies, can be considered during making investment decisions.

Keywords: *Global economic landscape, international financial architecture, mega-project, mega-partnership, trans-regionalization, TPP, TTIP, RCEP, «One Belt and One Road»*

Об авторе

Платонов Иван Александрович, студент 4 курса факультета международных экономических отношений Финансового университета при Правительстве РФ.

**Журнал «Проблемы рыночной экономики»
зарегистрирован в Федеральной службе по надзору
в сфере связи, информационных технологий
и массовых коммуникаций
(Роскомнадзор)**

**Лицензия Эл № ФС77-63284
от 06 октября 2015 г.**

**Выпуск № 2 за 2017 г.
опубликован на сайте журнала 15.04.2017**