

**И.Ш. ХАСАНОВ  
К.И. АЙЕР**

**ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ  
РОССИИ НА ЭТАПЕ ВСТУПЛЕНИЯ В ВТО**

**(вопросы теории, методологии и  
практики национального счетоводства)**

**Казань  
2012**

УДК 330.101.541; 330.55; 330.534; 330.837; 330.31; 336; 339.727  
ББК 65.01; 65.5

*Печатается по решению  
Редакционно-издательского совета  
Казанского национального исследовательского  
технологического университета*

**Р е ц е н з е н т ы:**

Т.Н. Губайдуллина - д.э.н., профессор;  
М.Х. Газетдинов - д.э.н., профессор

**Хасанов И.Ш., Айер К.И.** Финансовый сектор экономики России на этапе вступления в ВТО (вопросы теории, методологии и практики национального счетоводства). Монография / Под ред. И.Ш.Хасанова / Казань: Изд-во Казан. гос. технолог. ун-т. – 2012. – 318с.

Монография посвящена исследованию теоретических, методологических и практических проблем развития мировой и национальной экономики: классической секторной методологии исследования экономической системы; зарубежной методологии измерения транзакционных издержек и транзакционного сектора в американской экономике; глобализации финансов, причин и последствий мирового финансового кризиса; развитию финансового сектора национальной экономики накануне мирового экономического кризиса и вступления России в ВТО.

Особое внимание в монографии отведено авторской транзакционной концепции межсекторного взаимодействия в воспроизводственном процессе экономической системы, а также методологии определения и измерения финансового сектора национальной экономики на основе использования статистических данных СНС.

Предназначена для руководителей и специалистов, работающих в государственной и корпоративной финансово-кредитной сферах, научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению «Экономика».

**©Хасанов И.Ш., Айер К.И. ,  
Казанский государственный технологический университет, 2012**

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы монографии обусловлена важностью исследования структурообразующих воспроизводственных элементов экономической системы, что позволяет объяснить закономерности функционирования существующих хозяйственных систем. Материальную основу мировой и национальной экономической системы составляет воспроизводственный процесс или общественное воспроизводство. Экономическая наука и практика хозяйствования выделяет однородные воспроизводственные элементы экономической системы. Деление экономической системы на однородные воспроизводственные элементы производится в различных аспектах: по горизонтальной и вертикальной линии; по функциональным признакам; отраслевому и территориальному принципу; трансформационной и транзакционной функции; виду экономической деятельности; разновидности сектора и институциональным единицам; видам производимых товаров, оказываемых услуг и выполняемых работ; фазам воспроизводства (производства, обмена, распределения, перераспределения и потребления), группам рынков и т.д.

В последнее десятилетие отмечается внимание экономистов к секторной и транзакционной методологии исследования воспроизводственного процесса экономической системы. Первый подход заключается в рассмотрении в качестве воспроизводственных элементов хозяйственной системы секторов, под которыми могут пониматься:

- базовые отрасли (топливно-энергетический, аэро-космический, минерально-сырьевой, агро-промышленный, оптово-розничный, жилищно-строительный, медицинско-оздоровительный), образующие производственные комплексы;

- социально-экономические сферы (бюджетная, образовательная, коммунальная, муниципальная, финансовая, социальная, природоохранная), осуществляющие общегосударственную целевую функцию;

- институциональные единицы (домашние хозяйства; корпорации; государственное управление; косвенно измеряемые услуги финансового посредничества; некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства; остальной мир), функционирующие в виде хозяйствующих субъектов;

- юридические лица, объединенные в группы по признаку организационно-правовой формы (акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, товарищества, государственные унитарные предприятия, фонды, ассоциации и союзы и т.д.) и по признаку вида собственности (частные, государственные, региональные и т.д.), а также социальные слои населения и другие.

Такая методология позволяет выявить существенное влияние вышеуказанных секторов на динамику воспроизводственного процесса экономической системы. При всем многообразии секторов экономики в

условиях глобального кризиса рыночной системы особенно выделяются два важнейших сектора: трансформационный (реальный) и транзакционный (финансовый). Это обусловлено тем, что современный финансовый кризис был вызван возникновением глобального противоречия между транзакционным и трансформационным секторами мировой и национальной экономики. Кризис, начавшийся в транзакционном секторе экономики, перешел в трансформационный сектор и перерос в общий кризис экономической системы. Таким образом, основываясь на объективных воспроизводственных процессах в мировой и национальной экономической системе, целесообразно под транзакционным сектором экономики понимать, прежде всего, финансовый сектор экономики, в котором осуществляется только транзакционная деятельность и функция. В отличие от отраслей экономики, оказывающих финансовые услуги, в оптовой и розничной торговле, как составной части транзакционного сектора экономики, кроме транзакционной деятельности осуществляется также трансформационная деятельность. Поэтому финансовый сектор экономики следует считать «чистым» транзакционным сектором. В настоящее время, несмотря на отсутствие достаточного теоретико-методологического и практического обоснования транзакционного сектора экономики, сохраняется традиционное представление или расширенная концепция транзакционного сектора экономики, которая включает разнородные специфические виды экономической деятельности и услуг.

Экономическая категория транзакция происходит от латинского слова «transactio», означающее, прежде всего, взаимодействие. Поэтому авторы под транзакционной методологией изучения общественного воспроизводства подразумевают рассмотрение функционирования экономической системы с точки зрения взаимодействия в определенной последовательности разнообразных транзакций в воспроизводственном процессе, а также выделения ведущих транзакций, прежде всего, которые обеспечивают взаимосвязь экономических секторов в общественном воспроизводстве. В условиях глобализации особое значение приобретает исследование финансово-инвестиционного взаимодействия между трансформационными (реальными) секторами и, конечно, между самим финансовым сектором и остальными секторами экономики.

Одним из критериев классификации транзакций является специфика актива, с которой осуществляется сделка. В условиях мирового финансового кризиса и нарастающего глобального общего кризиса актуализируется обособление транзакций с финансовыми активами от транзакций с реальными активами. Отрасли экономики, оказывающие транзакционные услуги с финансовыми активами, относятся к «чистому» транзакционному сектору хозяйственной системы мировой и национальной экономики. Следовательно, существуют объективные предпосылки и основания для обоснования концепции транзакционного сектора экономики в узкой трактовке или в чистом виде, которая сосредотачивается на исследовании проблемы

финансового аспекта воспроизводственного процесса экономической системы, а также взаимодействия финансового сектора с реальным сектором экономической системы.

Воспроизводственный процесс мировой и национальной экономической системы представляет общественное воспроизводство валового внутреннего продукта и национального дохода. Общественное воспроизводство и механизм взаимодействия воспроизводственных элементов экономической системы находит отражение в национальном счетоводстве в виде производства, обмена, распределения и потребления валового выпуска, внутреннего продукта и национального дохода; сбережений и инвестиций; накопления и потребления; денежного обращения и т.д. Производственная деятельность финансового сектора («чистого» транзакционного сектора) влияет на воспроизводственный процесс экономической системы, а его конечные результаты отражаются как составная часть валового внутреннего продукта и национального дохода. Недостаток теоретического обоснования значения, функции и влияния финансового сектора (чистого транзакционного сектора) на воспроизводственный процесс экономической системы в условиях мирового кризиса негативно отражается на национальном счетоводстве валового внутреннего продукта и национального дохода. В настоящее время отсутствует методология измерения и определения финансового сектора экономической системы и отражения его в национальном счетоводстве.

В международной и отечественной практике национального счетоводства производственная деятельность финансового сектора экономики не только измеряется частично, но и учитывается как промежуточное потребление в виде сектора «косвенно измеряемые услуги финансового посредничества». Поэтому объективно назрела потребность выделения отдельно финансового (чистого транзакционного) сектора в национальном счетоводстве, призванного учитывать производственную деятельность финансово-кредитных организаций, оказывающих транзакционные услуги и осуществляющих сделки с финансовыми активами. Интегрированным результирующим показателем функционирования финансового сектора в международной системе национальных счетов является операция чистого кредитования (+) или чистого заимствования (-) в финансовом счете и счете операций с капиталом, которые в большинстве развитых капиталистических стран не ведутся.

Глобализация капиталистической системы хозяйствования начала проявляться, прежде всего, на финансовых рынках. В последнее десятилетие особенно обострилось глубокое противоречие между практической значимостью финансового сектора экономики, с одной стороны, и отсутствием теоретико-методологических исследований вышеуказанного сектора и его измерения в национальном счетоводстве, с другой стороны. Сейчас можно констатировать, что не решенная экономической наукой вышеуказанная проблема оставила безоружной правительства стран с рыночной системой хозяйствования перед лицом глобального кризиса на финансовых рынках.

Макроэкономическая функция национального счетоводства состоит в том, чтобы отразить объективную органическую взаимосвязь финансового сектора с другими экономическими элементами хозяйственной системы и вооружить государственное регулирование экономики инструментальными методами воздействия на воспроизводственный процесс экономической системы.

Исследование отдельных секторов национальной экономики в настоящее время представлены в работах отечественных ученых: В.Б.Дубковой, Т.А.Васильевой, Е.М.Мерзликиной, В.П.Петрова, А.Л.Беседина, Г.Н.Бургоновой, Г.Н.Белоглазовой, Г.Е.Терешковой, Л.Ю.Питерской, А.Я.Глушко, Л.А.Латышевой и других. Однако не исследованной остается проблема определения понятий транзакционного и финансового секторов экономики, роль и функция финансового сектора в воспроизводственном процессе экономической системы, а также его национальное счетоводство.

Для определения транзакционного и финансового секторов национальной экономики необходимо рассмотреть историю и практику измерения транзакционных издержек в экономической системе. Среди зарубежных авторов, внесших вклад в измерение транзакционных издержек и определения транзакционного сектора экономики, необходимо отметить американских ученых Д.С.Норта, Дж.Д.Уоллиса, Г.Демсеца [302; 293]. Впервые попытка количественного измерения транзакционных издержек на макроэкономическом уровне, а также качественного определения транзакционного сектора была осуществлена американскими экономистами Дж.Д.Уоллисом и Д.С.Нортом в 1986 году в статье «Измерение транзакционного сектора в американской экономике с 1870 по 1970 год» [302]. С тех пор и до сегодняшнего дня их работа остается единственным фундаментальным исследованием транзакционного сектора экономики.

В отечественной науке изучение транзакционного сектора экономической системы также ограничивается лишь работой проф. В.Кокорева, который в 1996 году в своей статье «Институциональные преобразования в современной экономике России: анализ динамики транзакционных издержек», провел анализ динамики транзакционных издержек в трансформационном и транзакционном секторах экономики России за 1991–1993 гг. Автором работы была применена методология измерения транзакционных издержек в макроэкономике Д.С.Норта и Дж.Д.Уоллиса. «Согласно подходу Уоллиса-Норта ... транзакционный сектор составляют все отрасли, обслуживающие процесс перераспределения ресурсов и продукции, то есть имеющие транзакционное назначение: оптовая и розничная торговля, связь, финансовые и банковские услуги, страхование и т.п. Динамика транзакционных издержек в экономике может быть оценена путем сопоставления темпов роста (спада) производства в соответствующих секторах, а также долей этих секторов в ВВП» [156.С.65].

Финансовый сектор (транзакционный сектор в узкой трактовке) представляет собой сектор институциональных единиц, оказывающих транзакционные услуги на финансовых рынках; включает, прежде всего,

участников денежно-кредитного рынка, рынка ценных бумаг и страховых услуг. Межсекторное взаимодействие в общественном воспроизводстве должно находить отражение в национальном счетоводстве. Наибольший научно-практический вклад в разработку современной системы национальных счетов (СНС) был сделан Р.Стоуном, который предложил следующие методологические принципы: двойного (балансового) счета; воспроизводственный (взаимосвязь производства, потребления и накопления); равенства между доходами и расходами; комплексный секторный подход (взаимосвязь между всеми секторами экономики); экономических потоков. Ему удалось скоординировать систему национальных счетов с методологией «затраты-выпуск» В.В.Леонтьева, а также он стал первым ученым, который включил в свою систему финансовые операции и построил систему финансовых балансов.

В современной системе национальных счетов выделяются «реальные» и «финансовые» счета. В «реальных» счетах основное внимание должно уделяться отраслям и продуктам; они включают систему показателей, характеризующих движение национального дохода; счета производства, потребления и капиталовложений. В «финансовых» счетах важна группировка экономических единиц по секторам и классификация трансфертов, так как с помощью них отражаются финансовые отношения, возникающие между секторами в воспроизводственном процессе экономической системы. «Финансовые» счета состоят из счетов доходов, расходов и финансирования капиталовложений.

В настоящее время воспроизводство общественного капитала находит отражение в международной системе национальных счетов, принятой к использованию в нашей стране в 1993 году. Новые подходы к исследованию рыночной экономики и оценки ее состояния, а также система национальных счетов предусматривают систематизацию и разделение экономики: на отрасли (производящие рыночные и нерыночные товары и услуги) и виды экономической деятельности; на счета производства, образования, распределения и перераспределения доходов, конечного использования валового выпуска и внутреннего продукта, накопления капитала (на фазы общественного воспроизводства и воспроизводства общественного капитала); на институциональные единицы (хозяйствующие субъекты); на натурально-вещественные и стоимостные пропорции воспроизводства валового внутреннего продукта и другие. Однако даже последнюю версию системы национальных счетов 2008 года нельзя считать соответствующей требованиям современной рыночной экономики, так как она не предусматривает классификацию видов продуктов и услуг по функционально-целевому назначению, т.е. на продукты и услуги производственного назначения для организаций и потребительского назначения для населения, на финансовые услуги для корпораций и для домашних хозяйств. Этот недостаток не позволяет производить исследование и осуществлять комплексную оценку, как воспроизводственного процесса экономической системы, так и

финансового сектора национальной экономики, а также важнейших стоимостных, финансовых и натурально-вещественных пропорций общественного воспроизводства.

Таким образом, недостаточно теоретически и методологически исследованы: взаимосвязь и взаимодействие важнейших секторов экономической системы в воспроизводственном процессе: отраслей, производящих средства производства; отраслей, производящих предметы потребления; отраслей, оказывающих услуги организациям и домашним хозяйствам; отраслей, оказывающих финансово-кредитные услуги организациям и домашним хозяйствам; национальное счетоводство финансового сектора экономики (под которым понимается сектор косвенно измеряемые услуги финансового посредничества), а также его макроэкономические операции и показатели (финансовый счет, счет операций с капиталом).

Цель монографии состоит в формировании и научном обосновании представлений о финансовом секторе экономики как группе отраслей, оказывающих финансовые услуги и обеспечивающих транзакции с финансовыми активами, которые создают условия для эффективного воспроизводственного процесса экономической системы, а также необходимости его отражения в национальном счетоводстве общественного воспроизводства.

Изучение влияния финансового (как чистого транзакционного) сектора, как структурного элемента экономической системы, на ее воспроизводственный процесс основывается на новой институциональной экономической теории (НИЭТ). «Термин «новая институциональная экономическая теория» был впервые введен О.Уильямсоном в 1975 году для того, чтобы обособить данное исследовательское направление от старого институционализма» [281, с.25]. Новая институциональная экономическая теория включает главные составляющие (концепции): теорию транзакционных издержек, теорию прав собственности и теорию контрактов [70.Предисловие]. Развитием неoinституционализма занимались известные ученые: Д.Норт [297; 298], Ф.А.Хайек, Дж.Р.Хикс, Р.Коуз [291], Дж.Р.Коммонс, В.Ойкен, М.Вебер, Т.Эггертссон [77], Э.Г.Фуруботн [294], Дж.Э.Стиглиц, Р.Рихтер, Г.Мюрдаль, Дж.Дж. Стиглер, Г.С.Беккер, О.И.Уильямсон, К.Менард [296], Р.Р.Нельсон, К.Поланьи, Дж. Акерлоф, С.Чёнг, Ф.Найт, В.Нил, Р.Нельсон, Г.Ф.Пессали, Г.А.Саймон [299], А.Стинчкомб, М.Олсон и другие. Большой вклад в разработку теории транзакционных издержек внесли зарубежные ученые: Дж.Р.Коммонс, Р.Г.Коуз, О.И.Уильямсон, Д.С.Норт, Т.Эггертссон, Г.Демсец [293], Г.Саймон, К.Дж. Эрроу, П.Р.Милгром, К.Далман, К.Менард [296], Э.Г.Фуруботн, М.С.Дженсен, а теории прав собственности – Р.Г. Коуз, Э.Г.Фуруботн, Р.Рихтер, А.А.Алчян и Г.Демсец, Д.С.Норт, О.И.Уильямсон, С.Чёнг, А.Бенам, А.М.Хонор.

В последнее время развитие неoinституционализма получило в трудах выдающихся отечественных экономистов, среди которых можно назвать

А.Е.Шаститко [75; 280; 281; 282], В.Л.Тамбовцева, А.А.Аузана [17], А.Н.Олейника [18; 196–198], Р.М.Нуреева [41; 42; 47; 48; 54], А.Б.Тарушкина [63], Е.А.Бренделееву [4; 5], Б.В.Корнейчука [30], О.С.Сухарева [62], Я.И.Кузьминова [31], К.А.Бендукидзе [31], М.М.Юдкевича [31], Р.И.Капелюшникова [21], Г.Б.Клейнера [28], Д.С.Львова [20], В.В.Радаева [49], В.В.Разумова [39; 50], Г.М.Гукасяна [12], О.В.Иншакова [19]. В российской экономической науке отдельные аспекты неинституциональной теории получили свое развитие в работах В.Вольчика [47], В.Дементьева [47], М.Малкиной [47], А.Ляско [172; 173], А.Скоробогатова [47; 48], М.Курбатовой [47; 48], С.Пястолова [48], О.Красильникова [160], О.Белокрыловой [47; 48], С.Левина [47; 48], А.Нестеренко [38], С.Малахова [174; 175], Б.Малышева [176], Г.В.Колодней [29], Ю.Латова [47; 48] и др. Российским отделением Международной ассоциации институциональных исследований в настоящее время ведутся интенсивные исследования различных проблем неинституциональной экономической теории по многим направлениям науки [47; 48; 64].

Научная новизна монографии состоит в разработанной авторской концепции финансового сектора экономики как чистого транзакционного сектора хозяйственной системы, теоретических основ исследования финансового сектора экономической системы как институциональной формы развития воспроизводства общественного капитала с использованием национального счетоводства. В монографии были поставлены следующие основные задачи:

- показать тесную взаимосвязь и взаимодействие секторов национальной и мировой экономики;
- объяснить глобализацию финансового сектора экономики и последствия мирового финансового кризиса;
- раскрыть авторскую методологию определения и измерения финансового сектора национальной экономики;
- обосновать авторскую концепцию межсекторного взаимодействия в национальной экономике – модель «инвестиции – потребление – транзакции – деньги»;
- исследовать сегменты финансового сектора экономики России – денежно-кредитный рынок, рынки ценных бумаг и страховых услуг;
- изучить тенденции развития финансового сектора накануне вступления России в ВТО;
- определить актуальные меры преодоления конкретных негативных явлений в финансовом секторе национальной экономики;
- обосновать необходимость усиления государственного регулирования финансового сектора.

Монография имеет следующую структуру: введение, 5 глав и заключение. Авторами глав и параграфов являются: И.Ш.Хасанов – введение, главы 1; 2§1; 3; 4§1; 5§1, 2, 4 и заключение; К.И.Айер – главы 1§3; 2§2, 3; 4§2, 3; 5§3 и заключение.

## *Глава I. Теоретические и методологические основы исследования секторов экономической системы*

### **§1. Классическая двух-трех секторная методология исследования экономической системы и национальное счетоводство**

Существуют различные методологические основы исследования воспроизводственного процесса экономической системы. Рассмотрение методологических подходов к исследованию экономической системы позволяет утверждать, что в течение длительного исторического развития экономической науки складывается многосекторная методология. Под секторами экономики отдельными учеными понимаются различные процессы, рынки, отрасли, виды экономической деятельности, регионы, институциональные единицы, макроэкономические явления и т.д. В соответствии с теорией общественного воспроизводства функционирование макроэкономики рассматривается как непрерывно возобновляющийся процесс, как последовательность повторяющихся и взаимосвязанных циклов. Экономическая система представляет собой воспроизводственный процесс, т.е. как единство, взаимосвязь и взаимодействие (транзакция):

- процессов производства, распределения, перераспределения и потребления продуктов и услуг;
- рынков товаров, услуг, ресурсов и активов;
- отраслей и видов экономической деятельности,
- регионов и территорий хозяйствования;
- макроэкономических явлений (потребления, сбережений, инвестиций, предпочтения ликвидности, денег, банковского процента, и т.д.);
- секторальных институциональных единиц (в системе национальных счетов производства; распределения, перераспределения и использования доходов; счета операций с капиталом и финансового счета; счетов переоценки и других изменений в активах).

Наиболее полно для своего времени экономическая система как воспроизводственный процесс представлена в трудах К.Маркса. Он впервые обосновал экономическую систему как воспроизводственный процесс, а также необходимость деления экономической системы на два подразделения общественного воспроизводства. Этот подход позволяет наиболее полно изучать пропорции, которые возникают между группами отраслей (I и II подразделениями), а также некоторые соотношения между различными экономическими явлениями и процессами. Необходимо отметить, что следующие за К.Марксом теории и учения не уделяли внимания пропорциям между I и II подразделениями общественного воспроизводства. Положительной стороной деления экономической системы на два указанных подразделения при изучении воспроизводственного процесса является то, что такое деление позволяет изучать не только стоимостные соотношения между макроэкономическими явлениями, но также их натурально-вещественную

взаимосвязь и таким образом достигается объективность, полнота и эффективность результатов научного исследования.

Другим выдающимся ученым, который также изучал экономическую систему с позиций воспроизводственного процесса, был Дж.М.Кейнс. Он при изучении макроэкономических явлений и категорий, а также различных теорий неоднократно указывал на наличие двух групп отраслей в экономической системе: отраслей промышленности, выпускающих капитальные блага, и отраслей, производящих потребительские блага. Как было установлено, Дж.М.Кейнс неоднократно обращался к взаимодействию (транзакции) двух групп отраслей экономической системы. Если мы рассматриваем экономическую систему как воспроизводственный процесс, то это предполагает ее исследование в динамике, когда при этом изменяются исходные (первоначальные) стоимостные и натурально-вещественные пропорции и соотношения между различными макроэкономическими явлениями. Следует отметить, что в течение всего прошлого столетия в экономических теориях и учениях, включая неoinституционализм, проблема включения в объект исследования вопросов деления экономической системы на группы отраслей, а также роли отдельных секторов экономики в воспроизводственном процессе не нашло заслуживающего внимания и соответствующего отражения. В настоящее время, на наш взгляд, для дальнейшего развития экономической теории и практики хозяйствования необходимо использовать марксовый воспроизводственный подход (деления общественного воспроизводства на определенные группы отраслей) при изучении экономической системы. Основным макроэкономическим показателем, характеризующим динамику экономической системы, всегда являлись национальный продукт и доход.

Значение деления экономической системы на две группы отраслей подтверждается мнением лауреата Нобелевской премии в области экономики Василия Леонтьева, который следующим образом определил важность научной методологии К.Маркса при исследовании макроэкономических процессов. К.Маркс «... создал основополагающую схему, описывающую взаимосвязь между отраслями, выпускающими средства производства и предметы потребления. Отнюдь не являясь *ultimo ratio* этого направления анализа, схема Маркса все еще составляет одно из немногих положений, относительно которого между представителями большинства теорий делового цикла существует, по-видимому, молчаливое согласие» [32, с.204]. Научная методология К.Маркса и сейчас имеет, безусловно, огромное значение для понимания современной экономики.

Научное наследие К. Маркса по вопросу функционирования экономической системы оценивалось и до сих пор продолжает оцениваться выдающимися и известными учеными-экономистами неоднозначно. В этом вопросе мнения ученых порою прямо противоположны. В ходе дискуссии о роли учения К.Маркса и значении его теорий в современных условиях, организованном на страницах журнала «Вопросы экономики» в 2004 – 2005

годах, было установлено, что его взгляды на фундаментальные проблемы экономической теории оказались, прежде всего, или непонятыми, или недооцененными по различным объективным и субъективным причинам. «Таким образом, исторические судьбы марксизма оказались далеко не однозначными. Чрезвычайная популярность теории, попытка ее сразу и непосредственно применить на практике, к сожалению, сыграли с ней злую шутку, и она была обращена не во благо человечества. Хочется надеяться, что спокойное, академическое изучение марксизма поможет хотя бы частично реабилитировать его в глазах современников и потомков и использовать его потенциал для решения тех проблем, которые историческое развитие ставит перед людьми» [195, с.103].

Другой известный экономист О.Ананьин считает, что «именно Марксова теория накопления капитала, несмотря на все критические стрелы, выпущенные в ее адрес за сто с лишним лет, послужила основой предвидений, все значение которых стало осознаваться только в наше время» [88, с.83]. Маркс – «...самый актуальный классик, сумевший в экономике XIX в. разглядеть тенденции, которые стали ведущими в экономике XXI в.» [88, с.76]. Другие ученые, А.Бузгалин и А.Колганов отмечают, что благодаря методологии научного исследования Маркса в работе «Капитал» стало возможным утверждать, что капиталистическая экономика является особой социально-экономической системой и характеризуется специфическими воспроизводственными отношениями [98, с.107–108].

Кейнс Дж.М. при изучении макроэкономических явлений и категорий (потребления, инвестиций, сбережений, мультипликатора и т. д), а также различных теорий (теорий сбережения, потребления, инвестиций, денег...) неоднократно указывал на наличие двух групп отраслей в экономической системе: отраслей промышленности, выпускающих капитальные блага, и отраслей, производящих потребительские блага; отраслей промышленности, выпускающих инвестиционные блага, и прочих отраслей; отраслей, производящих товары, приобретаемые на заработную плату и отраслей, производящих товары, приобретаемые не на заработную плату (прочих отраслей) [26, с.116,121,122,123,254]. Так, например, Кейнс при исследовании действия мультипликатора, зависящего от «технических условий производства» (в соответствии с марксовой терминологией от органического строения капитала), т.е. отношения постоянного капитала ( $c$ ) к переменному капиталу ( $v$ ) или ( $c:v$ ), подчеркивает значение деления отраслей экономики на две «марксовы» группы отраслей (два подразделения): «Хотя в более общем случае мультипликатор оказывается также функцией от технических условий производства в отраслях промышленности, выпускающих капитальные блага, и в отраслях, производящих потребительские блага» [26, с.116]. Далее он подчеркивает следующее: «...можно считать, что существует закон, согласно которому расширение занятости, непосредственно связанное с инвестициями, неизбежно должно оказать стимулирующее влияние и на те отрасли, которые производят потребительские блага, и, таким образом, повести к увеличению

совокупной занятости, причем такое увеличение превосходит прирост первичной занятости, непосредственно связанной с дополнительными инвестициями» [26, с.116]. Таким образом, по мнению Кейнса, существует определенная взаимосвязь между двумя группами отраслей экономической воспроизводственной системы, которая проявляется через действие мультипликатора инвестиций и мультипликатора занятости, а также через действие склонности к потреблению. На наш взгляд, существует не только взаимодействие, но и определенная пропорция, которая будет установлена позже.

Дж.М.Кейнс в своей известной работе «Общая теория занятости, процента и денег» говорит о существовании двух подразделений в экономической системе следующим образом: «...предприниматели объединены в две различные группы в зависимости от того, производят они потребительские товары или капитальные блага» [26, с.30]. В данном случае под производством капитальных благ подразумевается производство средств производства (I подразделение общественного воспроизводства). Кроме того, Кейнсом подчеркивается в определенном смысле первичность отраслей, производящих капитальные блага, и вторичность отраслей, производящих потребительские блага, т.е. опережающее (преимущественное) развитие первой группы отраслей (I подразделения по сравнению со II подразделением – по терминологии К.Маркса). Об этом свидетельствует следующее высказывание Кейнса: «Однако для большей общности мы должны рассмотреть также случай, когда первоначальный импульс исходит из расширения производства в отраслях, производящих капитальные блага, причем от такого расширения, которое не было полностью предусмотрено».

Исходный толчок в развитии первой группы отраслей или в расширении «производства в отраслях, производящих капитальные блага», через механизм мультипликатора приводит (как будет позже установлено) к увеличению инвестиций во второй группе отраслей. Отсюда возникает проблема регулирования и управления инвестициями в различные группы отраслей. Но для этого, прежде всего, необходимо установить механизм взаимодействия и объективные пропорции хотя бы между двумя группами отраслей. Как пишет Кейнс: «... изменения в размерах совокупных инвестиций могут быть предусмотрены заблаговременно, так, чтобы отрасли промышленности, изготавливающие потребительские блага, могли развиваться *par passu* с отраслями, производящими капитальные блага, и цены потребительских благ не испытывали более резких потрясений...».

По мнению Кейнса, существует определенный механизм взаимодействия между двумя группами отраслей экономической системы. При рассмотрении теории занятости Кейнс считает, что прирост инвестиций в отраслях, производящих капитальные блага, ведет к росту занятости и доходов в этой группе. Последнее обстоятельство ведет к росту спроса на продукцию отраслей, производящих потребительские блага. Вторая группа отраслей, производящих потребительские блага, начинает перестраиваться к возросшему

спросу на потребительские блага, увеличивая свое производство через расширение инвестиций. Он пишет, что если даже предположить самый неблагоприятный случай, «... когда расширение занятости в отраслях, выпускающих капитальные блага, оказалось настолько неожиданным, что в первый момент вообще не произошло никакого увеличения производства потребительских благ», то даже в «... в таком случае расширится занятость в отраслях, выпускающих капитальные блага, и те, кто вновь получил работу в указанных отраслях, будут стремиться получить взамен некоторой части своих дополнительных доходов потребительские блага», т.е. даже, несмотря на это, увеличится спрос на продукцию отраслей, производящих потребительские блага. «Однако с течением времени отрасли, производящие потребительские блага, приспособляются к новому уровню спроса» [26, с.122]. И поэтому «... нет оснований полагать, что потребуются сколько-нибудь значительный промежуток времени, прежде чем занятость в отраслях, выпускающих потребительские блага, не начнет повышаться *rap passu* с занятостью в отраслях, производящих капитальные блага» [26, с.123].

Как было установлено, Кейнс неоднократно обращался к взаимодействию двух групп отраслей экономической системы. Можно привести и другой пример, когда он рассматривает теорию занятости (безработицы) и полемизирует по теории безработицы, выдвинутой профессором Пигу. «Проф. Пигу подразделяет всю промышленность на отрасли, которые «заняты производством товаров для внутреннего рынка, приобретаемых на заработную плату, и производством экспортных товаров, служащих для оплаты импорта товаров, приобретаемых на заработную плату», и на «прочие» отрасли. Удобно назвать эти две группы, соответственно, «отрасли, производящие товары, приобретаемые на заработную плату» и «отрасли, производящие товары, приобретаемые не на заработную плату» [26, с.253].

Для обоснования необходимости исследования воспроизводственного процесса не только с точки зрения стоимостного характера, но натурально-вещественного или необходимости деления общественного воспроизводства на группы отраслей, исходя из принципа функционально-целевого назначения выпускаемых товаров и услуг (средства и предметы труда, предметы потребления и услуги), можно обратиться к кейнсианскому принципу эффективного спроса и теории занятости. Как известно, Дж.М.Кейнс в своей работе «Общая теория занятости, процента и денег» уже при кратком изложении сущности своей теории занятости выделяет две части совокупного реального дохода: одна часть, которая направляется на удовлетворение «спроса на предметы текущего потребления», и другая часть, расходуется на «текущие инвестиции». По мнению Кейнса, эффективный спрос «...зависит от ожидаемых расходов общества на потребление ( $D_1$ ) и от ожидаемых расходов общества на новые инвестиции ( $D_2$ ).  $D = D_1 + D_2$  и есть то, что мы ранее определили как эффективный спрос» [39, с.34]. Отсюда следует, что эффективный спрос общества обусловлен доходами домашних хозяйств,

которые расходуются на приобретение предметов потребления и услуг, а также доходами нефинансовых организаций, которые расходуются на приобретение вещественных факторов производства, т.е. направляются на инвестиции.

Таким образом, Дж.М.Кейнс при изучении эффективного спроса и других экономических категорий, явлений и процессов отмечает функционально-целевой характер стоимостных пропорций и соотношений. Отсюда можно сделать вывод о том, что в его различных теориях только подразумевается деление всей экономической системы на две группы отраслей. На наш взгляд, автор сознательно не вводил это деление (безусловно, он был хорошо знаком с трудами К.Маркса), так как его задача заключалась в изучении, прежде всего, стоимостных пропорций между экономическими явлениями. Другими словами, Дж.М.Кейнс упрощал свое исследование макроэкономических явлений и процессов дополнительными условиями и допущениями макроэкономического характера. Здесь мы имеем в виду то, что он абстрагировался от деления сложной экономической системы на две группы отраслей. Можно предположить, что для него деление экономической системы на группы отраслей не имело принципиального значения при выявлении стоимостных зависимостей между макроэкономическими явлениями и процессами, например, между предложением и спросом на продукцию, доходами и потреблением, инвестициями и сбережениями, инвестициями и процентом, заработной платой и занятостью и т.д. Но сразу возникают замечания по этому поводу – можно ли утверждать, что существуют: абстрактное предложение товаров и абстрактный спрос на товары или же есть предложение предметов потребления и предложение средств производства, а также соответствующие спросы.

Даже при самом общем рассмотрении кейнсианской теории экономического цикла можно сделать вывод о том, что основное противоречие циклического характера воспроизводственного процесса заключается в несбалансированности факторов инвестиций и потребления, сбережений. Однако при рассмотрении циклического развития экономической системы нельзя исследовать инвестиции, потребление, сбережения без их взаимодействия с развитием известных двух групп отраслей, а также финансово-кредитного сектора экономики (группы отраслей, производящие финансово-кредитные услуги).

Следует отметить, что в течение всего прошлого столетия в экономических теориях и учениях, включая неoinституционализм, проблема включения в объект исследования вопросов деления экономической системы на группы отраслей, а также роли отдельных секторов экономики в воспроизводственном процессе не нашло заслуживающего внимания и соответствующего отражения. В настоящее время, на наш взгляд, для дальнейшего развития экономической теории и практики хозяйствования необходимо использовать марксовый воспроизводственный подход (деления

общественного воспроизводства на определенные группы отраслей) при изучении экономической системы.

Следующим известным ученым, который внес значительный вклад в развитие теории роста экономической системы в ее циклическом развитии, явился Э.Хансен. Э.Хансен заслуженно считается «американским Кейнсом» и представителем неокейнсианства. Он не только подробно изложил все теории Кейнса, но и внес неопределимый вклад в фундаментальные экономические теории: инвестиций, занятости, денег, финансовых рынков, циклического развития и другие. Глубоко исследуя кейнсианские теории и воспроизводственные процессы в экономической системе, Э.Хансен не мог не обратить внимание на функционирование двух групп отраслей экономики и определенное взаимодействие между ними. Мы приведем несколько извлечений из его работы «Экономические циклы и национальный доход», которые непосредственно это подтверждают. Элвин Хансен при изучении взаимосвязи инвестиций, дохода и потребления отмечает, что изменения (прирост) в инвестициях влекут за собой увеличение дохода, а потом увеличение потребления, т.е. рост производства предметов потребления и услуг населению: «...инвестиции, вызывая за собой крупное увеличение потребительских расходов», приводят «...к умноженному возрастанию дохода». «Коль скоро объем занятости в тяжелой (обслуживающей инвестиции) индустрии достиг высокого уровня, то это, в свою очередь, вызвало расширение расходов на потребление не только за счет рабочих, вновь вовлеченных в отрасли, производящие капитальные блага, но и за счет потребления дополнительных рабочих, вовлеченных в отрасли, связанные с тяжелой индустрией (включая производство потребительских товаров), испытавшие подъем вследствие общей экспансии» [27, с.293].

В другом случае, когда Э.Хансен анализирует циклическое развитие экономической системы и раскрывает причины циклов, отмечает, что инвестиции осуществляются в различные группы отраслей экономики и имеют свое функциональное значение. «Инвестиции, как мы уже отмечали, представляют собой весьма динамичный компонент национального дохода и служат барометром в предсказании наступления переломных моментов в цикле. Если инвестиции поднимаются до высоких уровней, то доход и занятость тоже увеличиваются, но в умноженном размере. Увеличение производства и занятости в отраслях, производящих капитальные блага, увеличивает доходы рабочих, служащих и акционеров этих отраслей. И этот прирост дохода и покупательной способности увеличивает спрос на потребительские товары. Тем самым и в отраслях, производящих потребительские товары, в свою очередь происходит возрастание дохода и занятости. Первоначальное увеличение объема инвестиций оказывает, таким образом, воздействие, распространяющееся на всю экономику, вызывая рост дохода, превышающий на некий множитель размер приращения инвестиций» [27, с.351].

Исследование экономической системы в разрезе двух групп отраслей

имеет, на наш взгляд, исключительно важное и принципиальное значение для понимания воспроизводственного процесса и объяснения макроэкономических процессов и явлений. Об этом свидетельствует следующее высказывание Э.Хансена: «Говоря о мультипликаторе инвестиций, мы рассматриваем явление умноженного воздействия прироста инвестиций на уровень дохода,  $k \cdot \Delta I = \Delta Y$ . Увеличение объема инвестиций приводит к росту доходов в отраслях, производящих капитальные блага, и это обстоятельство вызывает увеличение потребительских расходов. Следовательно, увеличение инвестиций вызывает рост потребления. Оба эти приращения, вместе взятые, равняются приращению дохода,  $\Delta I + \Delta C = \Delta Y$ . Но кумулятивный эффект увеличения инвестиций может простираться гораздо дальше. Вызванное инвестициями увеличение дохода может, в свою очередь, вызвать дальнейший рост инвестиций. Этот последний эффект известен под названием принципа производного спроса или принципа акселерации» [27, с.379].

Далее он продолжает объяснять, как проявляет свое действие мультипликатор через механизм взаимодействия двух групп отраслей экономической системы. «Увеличение инвестиций повышает доход в отраслях, производящих капитальные блага, а это, в свою очередь, ведет к росту затрат на потребительские товары; точно так же увеличение потребления будет повышать доходы в отраслях, производящих предметы потребления, а это обстоятельство приведет к увеличению потребительских затрат и тем самым повысит доход на сумму, превышающую первоначальное увеличение расходов. Размер этого вторичного эффекта будет зависеть от наклона кривой функции потребления, другими словами, от предельной склонности к потреблению. Именно наклон дает нам представление о силе мультипликатора» [27, с.380]. Механизм взаимодействия мультипликатора и акселератора составляет динамическую теорию Э.Хансена. Механизм взаимодействия мультипликатора и акселератора Хансен называл сверхкумулятивным процессом или системой «сверхмультипликатора».

«Если дана эволюция автономных инвестиций (экзогенный фактор), мультипликатор говорит нам, как будет развиваться доход. Если дана эволюция дохода, акселератор говорит нам (эндогенные факторы), каково поведение инвестиций. Указанная логика или концепция еще раз доказывает необходимость рассмотрения структуры экономической системы, отраслей экономики и определения группы отраслей, в которых берут начало так называемые автономные инвестиции, а далее – как они влияют через акселератор на стимулированные инвестиции в других сопряженных группах отраслей» [27, с.32–33].

Большой вклад в исследование экономической системы с применением математических методов внесли наши отечественные экономисты: В.К.Дмитриев, М.И.Туган-Барановский, Н.Д.Кондратьев, Е.Е.Слуцкий, А.А.Чупров, Г.А.Фельдман, Л.В.Канторович, В.В.Леонтьев, А.Г.Гранберг и многие другие наши соотечественники. М.И.Туган-Барановский был одним из первых отечественных экономистов, который использовал схемы

расширенного общественного воспроизводства и многосекторную модель при исследовании капиталистической экономической системы. Он в своей книге «Периодические промышленные кризисы» заложил основы изучения хозяйственной конъюнктуры в рыночной экономике и дал обзор развития народного хозяйства России в первом десятилетии XX в. и в 1913 г. По мнению Туган-Барановского, многие экономисты не могли решить проблемы рынка, так как не исследовали общественное производство в целом. Впервые через столетие К.Маркс исследовал капиталистическое хозяйство как экономическую систему и использовал воспроизводственный метод Ф.Кенэ [66, с.250]. «И только Маркс ... дал во втором томе своего «Капитала» схемы капиталистического производства в целом общественного хозяйства. Только на основе этого метода Кенэ и Маркса – метода рассмотрения целого общественного хозяйства – возможен научный анализ процесса накопления капитала и установление законов реализации общественного продукта» [66, с.250]. Для решения проблем капиталистической рыночной экономики необходимо использовать комплексный и воспроизводственный подходы [66.С.519]. В подтверждение эффективности использования в научном исследовании методологии деления экономической системы на несколько групп отраслей Туган-Барановский рассматривает схемы простого и расширенного общественного воспроизводства капитала. Основная задача заключается в том, что размер рынка определяется не только величиной общественного потребления, но и инвестициями, так как общественный продукт состоит не только из предметов потребления, но и из средств производства [66, с.258]. Туган-Барановский рассматривает, как будет конкретно реализована продукция всех трех групп отраслей и кто выступает потребителем конкретной продукции.

Туган-Барановский в своей схеме обращает внимание на то, что на рынке параллельно обращаются средства производства, предметы потребления для рабочих и предметы потребления для капиталистов. Для условия равновесия спроса и предложения необходимо, чтобы общественное производство было распределено пропорционально в соответствии со спросом [66, с.252–253].

Наибольшее значение имели научно-практические разработки по применению статистических и математических методов исследования макроэкономических пропорций общественного воспроизводства и построению первого в мире баланса народного хозяйства СССР за 1923–1924гг. «Этот баланс включал наряду со сводными показателями воспроизводства также и таблицы межотраслевых потоков предметов и средств труда. Работа Центрального статистического управления СССР на много лет опередила зарубежные статистические исследования как по сводным балансовым таблицам (национальным счетам), так и по межотраслевым балансам (методу input – output)» [11, с.10]. При составлении баланса народного хозяйства была использована Марксова методология деления экономической системы на группы отраслей в стоимостном разрезе и

вещественном функциональном выражении. В составлении баланса народного хозяйства принимал участие известный экономист А.Г.Фельдман, который позже в конце 20-х – начале 30-х годов предложил математическую модель взаимосвязи темпа роста национального дохода от изменения фондоотдачи и производительности труда. В основе оригинальной модели экономического роста национального дохода А.Г.Фельдманом применялась Марксова схема расширенного общественного воспроизводства двух подразделений. Н.Д.Кондратьев и Л.В.Канторович также внесли значительный вклад в макроэкономическое моделирование развития экономической системы на основе использования Марксова воспроизводственного подхода к экономической системе.

Теория накопления и развития экономической системы с использованием схем расширенного общественного воспроизводства (К.Маркса) была использована применительно к социалистической плановой экономике в конце 20-х годов (1928–1929гг.) прошлого столетия советским ученым-экономистом Г.А.Фельдманом. Им была разработана необычная и оригинальная концепция прироста народного (национального) дохода и темпов экономического роста. В разработке теории темпов экономического роста Г.Фельдман использовал непосредственно Марксову схему расширенного общественного воспроизводства. Г.А.Фельдман считал, что выбор вышеуказанной методологии исследования экономической системы оправдан, так как «схемы Маркса ... имеют основную цель – выявление условий рыночного равновесия (и его нарушений), и они поэтому выявляют структуру всех обращающихся в общественном хозяйстве ценностей как тех, которые созданы вновь в течение текущего производственного оборота, так и тех, которые к нему перешли в наследство от предыдущих» [242, с.100]. «Таким образом, мы считаем приведенную схему расширенного воспроизводства в условиях социалистических отношений обоснованной» [242, с.101].

Обосновывая свою концепцию и формулируя задачу исследования, в отличие от капиталистической экономики, он отмечал следующее: «Все производство, в конечном счете, имеет целью потребление, и именно рост потребления должен был бы интересовать нас в первую очередь, когда мы говорим о «народном доходе». Производственное накопление должно было бы интересовать нас именно с этой точки зрения лишь как средство для увеличения потребления и темпов его роста. ... Целью этой работы, в соответствии с вышеизложенными соображениями, являлось в первую очередь определение возможных размеров и темпов роста потребления народных масс в зависимости от структуры народного хозяйства» [243, с.150].

Для изложения своей теории Г.Фельдман, основываясь на Марксовой схеме, производит деление экономической системы (народного хозяйства) на два сектора народного хозяйства. Сначала мы должны привести схемы К.Маркса, чтобы в дальнейшем был понятен принцип деления экономики на два сектора [242, с.99]. Г.А.Фельдман обосновывает указанное деление

воспроизводственной схемы К. Маркса на два сектора специфическим отношением:  $(A_1 \text{ и } B_1) / (A_2 \text{ и } B_2)$ . Он утверждает, что от указанного специфического выражения «будут зависеть темпы роста потребления населения» [243, с.151]. К первому сектору экономики, обозначенному символом  $У$ , Г.А.Фельдман относит производство дополнительных капиталов (обозначено символами  $A_1$  и  $B_1$ ). По его мнению, к ним относятся, во-первых, часть средств производства I подразделения, которая «имеет специфическое назначение служить для снабжения всего производства в обоих разделах добавочными капиталами, на основе чего и сможет расширяться воспроизводство» (обозначено символом  $A_1$ ) [243, с.151]. «Размеры  $A_1$  определяются лишь теми темпами, с которыми должно расти производство в целом и в отдельных его частях». Во-вторых, к первому сектору относится часть продукции II подразделения (предметы потребления), которые должны «обслуживать лишь приросты переменного капитала» (обозначено символом  $B_1$ ). Таким образом, в числителе этого отношения имеется сумма средств производства и предметов потребления, которые являются добавочным капиталом для расширения производства.

Второй сектор экономики, обозначенный символом II (знаменатель указанного отношения), представляет сумму соответственно средств производства и предметов потребления ( $A_2$  и  $B_2$ ), которые обеспечивают текущее потребление, т.е. простой воспроизводственный процесс в неизменных масштабах. Далее Г.А.Фельдман делает вывод: «Таким образом, исходя из деления Маркса, мы пришли к новому делению, которое, однако, также отвечает другому делению – Маркса же на простое и расширенное воспроизводство, на «производство доходов» и «производство капиталов». Чтобы не происходило путаницы, мы обозначаем в дальнейшем через букву  $II$  то, что мы развили из марксова раздела  $B$ , и через букву  $У$  – остальную часть производства, развитую нами из марксова раздела  $A$ . Все части производства  $II$  – лишь стадии единого производственного процесса, конечным продуктом которого являются средства потребления в пределах удовлетворения текущих потребностей» [243, с.153]. Здесь необходимо сделать следующее пояснение. Когда Г.Фельдман говорит о Марксовых разделах  $A$  и  $B$ , тогда имеется в виду, соответственно, I и II подразделения общественного воспроизводства.

Исследование взаимодействия (транзакции) различных секторов (макроэкономических явлений и процессов) предполагает единую методологическую основу макро статистического учета и отчетности функционирования экономической системы – систему национального счетоводства. Создание системы национального счетоводства началось в конце XVII века, когда У.Петти и Г.Кинг в Англии и П.Буагильбер и С.Вобан во Франции впервые предложили методику оценки национального дохода Англии и Франции. Г.Кинг использовал балансовый метод и произвел расчет национального дохода Англии, также определил расходы и сбережения на душу населения страны. П.Буагильбер в начале XVIII в. предложил методологию исчисления национального дохода, основанную на единстве и

равенстве, а также взаимосвязи доходного и расходного методов его определения. То, что для одной части населения различные блага выступают в качестве доходов, то для другой группы населения эти блага являются расходами.

Французский экономист-физиократ Франсуа Кенэ первым предложил модель функционирования национального хозяйства и методологию изучения экономической системы в виде «Экономической таблицы». Во втором варианте знаменитая «Экономическая таблица» носила название «арифметическая формула», что свидетельствует о продолжении применения математических методов в исследовании макроэкономики. Экономическая таблица Ф.Кенэ представляла собой кругооборот продуктов и доходов от сельского хозяйства как основной отрасли, в которой создаются национальный продукт и доход. С этого времени началось изучение национального хозяйства как экономической системы с использованием макростатистических моделей, которые описывают количественные и качественные пропорции и динамику воспроизводственного процесса. В дальнейшем известная работа Ф.Кенэ послужила фундаментом для многочисленных математических моделей общественного воспроизводства.

Позже в 1776 году А.Смит в своей работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» расширил рамки изучения экономической системы, предложив новую концепцию так называемого производительного труда, создающего национальный продукт и доход общества. Итак, с развитием капитализма промышленность наряду с сельским хозяйством становится отраслью, в которой создается национальный доход общества. Однако из-за недостаточного развития капиталистических отношений деятельность по оказанию услуг (тогда она не являлась производительной отраслью) не была объектом экономического исследования. Концепция так называемого материального производства А. Смита послужила теоретико-методологической основой построения макростатистической модели развития народного хозяйства с использованием балансового метода. Важное значение в исследовании экономической системы имела также теория факторов производства экономиста Ж.-Б.Сэя, который в своей работе «Полный курс политической экономии» (1828г.) рассматривал труд, землю, капитал и предпринимательскую деятельность в качестве факторов, участвующих в создании национального продукта и дохода.

После первой мировой войны работа по расчету национального дохода велась С.Кузнецом и К.Кларком. «Разработка системы национальных счетов как теоретической основы макроэкономической статистики относится к концу 30-х годов XX века и базируется на работах Дж.М.Кейнса, Р.Стоуна, Я.Тинбергена, Р.Фриша, В.Леонтьева, К.Кларка, С.Кузнецца, А.Маршалла, А.Пигу, Дж.Хикса» [61, с.8]. «В 1925 году А.Маршалл в «Принципах экономикс» сформулировал определение чистого национального годового дохода, которое до сих пор лежит в основе расчета показателей системы национальных счетов: сумма произведенных товаров и услуг за вычетом

израсходованных в производстве и амортизации основных средств, включая чистый доход от зарубежных инвестиций. Позже англичанин К.Кларк обосновал важность разделения категорий национального продукта и национального дохода и оценки этих величин в рыночных ценах, а не по факторной стоимости, причем с учетом инфляционных процессов» [43, с.11].

Проблема определения и исчисления национального дохода начала активно изучаться после первой мировой войны, в частности, С.Кузнецом и К.Кларком. Экономист и статистик С.Кузнец провел первые статистические вычисления национального дохода и капитальных вложений в американской экономике за период с 1919 по 1935 гг. Большой вклад в исчисление национального дохода и разработку системы национального счетоводства внес также английский экономист К.Кларк. В результате научно-практических макроисследований экономической системы и исчисления национального продукта и дохода в конце 30-х годов прошлого столетия в экономическую теорию был введен термин национальное счетоводство, предложенный голландским экономистом Ван Клиффом.

Наибольший научно-практический вклад в разработку современной системы национальных счетов был сделан Р.Стоуном, который предложил принципы: двойного (балансового) счета; воспроизводственного (взаимосвязь производства, потребления и накопления); равенства между доходами и расходами; комплексного секториального подхода (взаимосвязь между всеми секторами экономики); экономических потоков. Ему удалось скоординировать систему национальных счетов с методологией «затраты-выпуск» В.Леонтьева, а также он стал первым ученым, который «включил в свою систему финансовые операции и построил систему финансовых балансов» [40, с.172]. Система национальных счетов Р.Стоуна «...отражали кейнсианские концепции совокупного предложения, потребления и спроса на инвестиции. Метод национальных счетов, разработанный Стоуном, дал толчок к построению эконометрических моделей» роста экономической системы [40, с.171,172]. На основе предложенной системы национальных счетов Р.Стоуна ООН была принята первая международная система счетоводства 1968 года.

Основоположник системы национальных счетов Джон Ричард Николас Стоун в 1949 году в своей работе «Метод затраты–выпуск и национальные счета» предложил методологию учета валового выпуска товаров и услуг и расчета на этой основе валового внутреннего продукта (ВВП) страны. Позже в 1968 году им совместно с А.Айденоффом была написана книга «Система национальных счетов». В основе построения СНС используется балансовый метод равенства доходов и расходов развития экономической системы. Работа Р.Стоуна отличалась от более ранних попыток построить систему национальных счетов тем, что она включила национальный доход в рамки двойной бухгалтерии, в которой учитывались данные о доходах и расходах в домашнем хозяйстве, частном и в государственном секторах экономики. Расчетный метод Р.Стоуна обеспечил последовательность, так как он требовал равенства между доходом и расходом. Это означало, что все произведенное

должно быть потреблено, а все потребленное – вновь произведено.

Национальные счета Р.Стоуна: производства, потребления и накопления – отражают кейнсианскую концепцию совокупного предложения, потребления и инвестиционного спроса. Метод национальных счетов, разработанный Р.Стоуном, дал импульс к построению эконометрических моделей, статических и динамических моделей развития экономической системы. При построении СНС Р.Стоун опирался на метод «затраты–выпуск», впервые разработанный В.Леонтьевым. На основе метода «затраты–выпуск» многими учеными были предложены статистические и динамические модели экономической системы, в которых отражались взаимодействие различных отраслей экономики, видов экономической деятельности, секторов экономики и различных институциональных единиц и т.д.

Таблица затраты – выпуск дает представление о производственной структуре экономической системы и позволяет установить последствия изменений спроса на определенный продукт для различных отраслей производства. Если предположить, «что затраты в отраслях изменяются пропорционально их выпускам, то можно рассчитать ряд коэффициентов, показывающих связь между затратами и выпусками, путем деления элементов каждого столбца на соответствующий выпуск отрасли» [56, с.32]. Однако обязательным условием является, «чтобы производство внутри отраслей было однородно, так как любые элементарные, стабильные отношения между затратами и выпусками, вероятно, будет трудно обеспечить при неустойчивости продуктового состава отрасли» [56, с.39]. Р.Стоун в вышеуказанной работе иллюстрирует метод «затраты-выпуск», который может использоваться для построения модели экономической системы. Метод «затраты–выпуск» представляет собой форму «таблиц ... блочной матрицы, которую обозначим через  $L$  (по фамилии Леонтьева), следующим образом:

$$L = \begin{bmatrix} Z & \vdots & e \\ \dots & \dots & \dots \\ g' & \vdots & O \end{bmatrix}$$

Если имеется  $n$  отраслей, то данная матрица  $L$  будет порядка  $n + 1$ . Потоки промежуточного продукта содержатся в подматрице  $Z$  порядка  $n$ . Потоки конечного продукта показываются в подматрице  $e$ , которая имеет форму вектора–столбца, содержащего  $n$  компонентов. Добавленная стоимость по каждой отрасли содержится в подматрице  $g'$ , имеющей форму вектора–строки с  $n$ -м числом компонентов. Нуль в правом нижнем углу матрицы  $L$  обозначает, что все непроизводственные счета системы показаны в сальдированном виде» [56, с.96].

Кроме того, четкое представление о методе «затраты–выпуск» можно получить при ее использовании в составе элементарной системы национальных счетов. Если произвести определенную классификацию «производственной деятельности экономической системы», а также

упрощенно предположить (без учета внешних связей), «что вся хозяйственная деятельность делится, с одной стороны, на производство товаров и предоставление услуг, и, другой стороны, Р. Лукас – на все прочие виды деятельности», то можно составить простую таблицу, в которой «взаимоотношения между этими видами деятельности можно представить двумя счетами, один из которых, относящийся к производству, обозначим через  $P$ , а другой, характеризующий прочие виды деятельности, – через  $P'$ » [56, с.26, 96] (табл. 1).

Таблица 1. Простейшая таблица национальных счетов

Доходы	Расходы	
	$P$	$P'$
$P$	-	$E$
$P'$	$G$	-

Если расширить систему национальных счетов за счет введения в нее счетов  $P_1'$  и  $P_2'$ , то мы получим следующую таблицу счетов (табл. 2).

Таблица 2. Расширенная таблица национальных счетов

Доходы	Расходы		
	$P$	$P_1'$	$P_2'$
$P$	-	$C$	$V$
$P_1'$	$Y$	-	-
$P_2'$	$D$	$S$	-

В данных таблицах под символом  $E$  имеется ввиду (показатель на пересечении столбца  $P'$  и строки  $P$ ) объем всей продукции, потребляемой по счету  $P'$ , или, другими словами, отражаются валовые конечные расходы или конечный продукт. Конечный продукт включает всю продукцию II группы отраслей (подразделения), т.е. предметы потребления и услуги для домашних хозяйств (населения), а также часть орудий труда, произведенных в I группе отраслей (подразделении), т.е. основной капитал для обновления изношенных орудий труда и дополнительный основной капитал для расширения объема производства в обеих группах отраслей. В соответствии с символикой, применяемой К.Марксом и современной системой национальных счетов, они соответственно равны:  $(v+\Delta v+m/z)$  и  $(c''+\Delta c)$ . Первый показатель  $(v+\Delta v+m/z)$  представляет собой сумму всех расходов домашних хозяйств (работников –  $v+\Delta v$  и предпринимателей –  $m/z$ ), которые используются ими в целях потребления, а второй показатель  $(c''+\Delta c)$  представляет сумму всех расходов предпринимателей из части прибыли и выручки предпринимателей, которые расходуются последними на валовое накопление.

Под символом  $G$  отражается (показатель на пересечении столбца  $P$  и строки  $P'$ ) валовой объем добавленной стоимости во всех отраслях производства, который равен сумме доходов от производственной деятельности  $(v+m)$  плюс амортизация  $(c'')$ . В соответствии с символикой, применяемой К.Марксом и современной системой национальных счетов, он равен:  $(v+m) + c''$ . «Для замкнутой экономики этот итог является валовым национальным продуктом. Такая система счетов является полной. Учитывая, что счета обязательно должны балансироваться, легко можно установить с точки зрения любого счета равенство между показателями  $E$  и  $G$ » [56, с.27]. На наш взгляд, в соответствии с методологией К.Маркса это равенство расходов и доходов может быть выражено следующим условием или равенством:  $(v+\Delta v+m/z) + (c''+\Delta c) = (v+m) + c''$ . Правую часть равенства  $(v+m)+c''$  запишем в развернутом виде:

$$(v+m) + c'' = (\Delta c + v + \Delta v + m/z) + c''.$$

При рассмотрении левой ( $E$ ) и правой ( $G$ ) частей вышеуказанного соотношения «необходимо отметить, что в данном случае конечные расходы  $E$  делятся на потребление  $C$   $(v+\Delta v+m/z)$  и валовое капиталообразование (вложения)  $V$   $(c''+\Delta c)$ , а валовой национальный продукт  $G$  состоит из вновь созданных доходов (чистая добавленная стоимость)  $Y$   $(v+m)$  и амортизации  $D$   $(c'')$ . Кроме того, появилась новая статья, отражающая чистые сбережения  $S$ , которая с точки зрения счета  $P_1'$  представляет собой превышение прироста дохода  $(v+m)$  над потреблением  $(v+\Delta v+m/z)$  или с точки зрения счета  $P_2'$  – разницу между валовым капиталообразованием  $(c''+\Delta c)$  и амортизацией  $c''$ » [56, с.28]. В приведенное высказывание Р.Стоуна мы (в скобках) включили символику К.Маркса, чтобы проиллюстрировать условие равенства доходов и расходов как важнейший принцип системы национальных счетов. Теперь мы приведем алгебраическое объяснение вышеуказанного принципа СНС. С точки зрения  $P_1'$   $(v+m) - (v+\Delta v+m/z) = s$ . Но если  $(v+m) = (\Delta c + v + \Delta v + m/z)$ , то мы получим следующее равенство:

$$(\Delta c + v + \Delta v + m/z) - (v + \Delta v + m/z) = \Delta c \text{ или } \Delta c = s.$$

С точки зрения  $P_2'$   $(c''+\Delta c) - c'' = s$ , т.е.  $\Delta c$  также равняется  $s$ .

Отсюда можно сделать вывод о том, что прирост инвестиций  $(\Delta c)$  равняется сбережениям  $(s)$ . Р.Стоун при построении СНС экономической системы придерживался кейнсианской концепции равенства инвестиций сбережениям.

«Более интересная характеристика экономической системы в исследовании отношений между ее составными частями получается при дальнейшей детализации счетов» [56, с.27]. «Можно расчленить производственную систему на части и проследить, где потребляется произведенная ими продукция, а также установить величину и структуру затрат, вызванных производством этой продукции. ... При анализе структуры производства таблица составляется таким образом, что уровни конечных выпусков связаны с уровнями производства в различных отраслях» [56, с.30]. Представить метод «затраты–выпуск» можно в расширенной табличной

форме.

В расширенной таблице детализированных национальных счетов используются следующие обозначения (показатели и символы):  $z$  – потоки промежуточных продуктов (т. е. потоки товаров и услуг между отраслями);  $c$  – продукция, которая используется для потребления;  $v$  – продукция, которая используется для капиталообразования;  $x$  – продукция, которая поступает на экспорт;  $y$  – добавленная стоимость в отраслевом разрезе;  $d$  – амортизация в отраслевом разрезе;  $m$  – импорт поступающий в различные отрасли;  $s$  – сбережения;  $a$  – чистый доход, полученный из-за границы;  $b$  – чистая сумма займов, поступившая из-за границы [56, с.29]. Теперь в приведенную таблицу Р.Стоуна введем условные обозначения К.Маркса и получим аналогичную таблицу национальных счетов с использованием символики К.Маркса (табл.3).

Таблица 3. Таблица детализированных национальных счетов, основанная на делении экономики на группы отраслей

Доход		Расходы								
		$P_1$	$P_2$	$P_3$	...	$P_n$	$P'_1$	$P'_2$	$P'_3$	$\Sigma$
		1	2	3	4	5	6	7	8	9
$P_1$	1	-	$c'_{12}$	$c'_{13}$	...	$c'_{1n}$	$(v+\Delta v+m/z)_1$	$(c''+\Delta c)_1$	$ex_1$	$e_1$
$P_2$	2	$c'_{21}$	-	$c'_{23}$	...	$c'_{2n}$	$(v+\Delta v+m/z)_2$	$(c''+\Delta c)_2$	$ex_2$	$e_2$
$P_3$	3	$c'_{31}$	$c'_{32}$	-	...	$c'_{3n}$	$(v+\Delta v+m/z)_3$	$(c''+\Delta c)_3$	$ex_3$	$e_3$
:	4	:	:	:	...	:	:	:	:	:
$P_n$	5	$c'_{n1}$	$c'_{n2}$	$c'_{n3}$	...	-	$(v+\Delta v+m/z)_n$	$(c''+\Delta c)_n$	$ex_n$	$e_n$
$P'_1$	6	$(v+m)_1$	$(v+m)_2$	$(v+m)_3$	...	$(v+m)_n$	-	-	$a_n$	$a_n$
$P'_2$	7	$c''_1$	$c''_2$	$c''_3$	...	$c''_n$	$\Delta c_n$	-	$b_n$	$b_n$
$P'_3$	8	$im_1$	$im_2$	$im_3$	...	$im_n$	-	-	-	
$\Sigma$	9	$g_1$	$g_2$	$g_3$	...	$g_n$	$s_n$			$E$ $G$

Предположим, что экономическая система состоит из трех групп отраслей. Другим словами, проведем агрегирование (объединение отраслей в три группы) отраслей. «Агрегирование в том смысле, в каком оно относится к таблице затраты – выпуск, означает уменьшение размера таблицы путем объединения отраслей в классы и комбинирования производственных счетов отраслей внутри каждого класса. Может возникнуть необходимость преобразования имеющейся таблицы, содержащей  $n$  отраслей, в таблицу меньших размеров с  $m < n$  классами отраслей, потому что таблицу меньших размеров легче обрабатывать ... агрегирование влечет за собой суммирование элементов в таблице межотраслевых потоков ... » [56, с.107]. Составим на основе вышеприведенной таблицы агрегированную продуктовую модель экономической системы в виде системы уравнений. Сначала запишем систему уравнений валового выпуска товаров и услуг в виде направлений расходования, произведенных продуктов трех групп отраслей:

$$\begin{aligned} \text{I. } & (c'_{12}+c'_{13}) + (v_1+\Delta v_1+m_1/z) + (c''_1+\Delta c_1) + (ex_1 - im_1) = w_1; \\ \text{II. } & (c'_{21}+c'_{23}) + (v_2+\Delta v_2+m_2/z) + (c''_2+\Delta c_2) + (ex_2 - im_2) = w_2; \\ \text{III. } & (c'_{31}+c'_{32}) + (v_3+\Delta v_3+m_3/z) + (c''_3+\Delta c_3) + (ex_3 - im_3) = w_3. \end{aligned}$$

В данной системе уравнений представлены продукты трех групп отраслей в натуральном выражении и направления расходования этих продуктов. Так, например, показатель  $(c'_{12}+c'_{13})$  означает, что одна часть продукции первой группы отраслей используется для производства продукции во второй  $(c'_{12})$  и в третьей  $(c'_{13})$  группах отраслей, вторая часть продукции используется для потребления  $(v_1+\Delta v_1+m_1/z)$ , третья направляется на валовое капиталообразование  $(c''_1+\Delta c_1)$  и, наконец, остальная часть представляет чистый экспорт  $(ex_1 - im_1)$ . Аналогично используется продукция второй и третьей групп отраслей. Теперь запишем другую систему трех уравнений, которая выражает продуктовую модель экономической системы с точки зрения источников образования доходов в результате реализации и произведенной продукции.

$$\text{I. } (c'_{21}+c'_{31}) + (v_1+m_1) + c''_1 + (a_1 - b_1) = w_1;$$

$$\text{II. } (c'_{12}+c'_{32}) + (v_2+m_2) + c''_2 + (a_2 - b_2) = w_2;$$

$$\text{III. } (c'_{13}+c'_{23}) + (v_3+m_3) + c''_3 + (a_3 - b_3) = w_3.$$

Эта система уравнений, в отличие от предыдущей системы, имеет денежное выражение. Так, например, доходы первой группы отраслей включают в себя: во-первых, за счет продажи продукции во вторую  $(c_{21})$  и третью  $(c'_{31})$  группы отраслей, во-вторых, чистой добавленной стоимости  $(v_1+m_1)$  и, в-третьих, за счет чистых доходов из-за границы от продажи продукции  $(a_1 - b_1)$ . Основное условие системы национальных счетов равенство расходной и доходной частей. Так, например, доходы и расходы первой группы отраслей равны друг другу, т.е.:

$$(c'_{12}+c'_{13}) + (v_1+\Delta v_1+m_1/z) + (c''_1+\Delta c_1) + (ex_1 - im_1) = w_1,$$

$$(c'_{21}+c'_{31})+(v_1+m_1)+c''_1+(a_1-b_1)=w_1 \text{ или}$$

$$(c'_{12}+c'_{13})+(v_1+\Delta v_1+m_1/z)+(c''_1+\Delta c_1)+(ex_1-im_1)=(c_{21}'+c'_{31})+(v_1+m_1)+c''_1+(a_1-b_1)$$

В результате алгебраических преобразований мы получим следующие равенства:

$$(c'_{12} + c'_{13}) = (c'_{21} + c'_{31}), \quad (ex_1 - im_1) = (a_1 - b_1).$$

$$c'_{12} = c'_{21}, \quad c'_{13} = c'_{31}, \quad ex_1 = a_1, \quad im_1 = b_1.$$

Таким образом, национальные счета могут найти самое разнообразное применение. С их помощью можно рассматривать и анализировать экономическую систему, как в общих чертах, так и в деталях. Форма национальных счетов характеризуется ясностью, всесторонностью охвата и последовательностью. Это «обеспечивается тем, что расходы нельзя рассматривать независимо от сбережений и доходов, потому что расходы и сбережения в сумме равны доходу. Аналогично потребление любого товара нельзя определить отдельно от производства и накопления, так как потребление и накопление в сумме дают производство» [56, с.30].

Современная система национальных счетов представляет макро статистическую модель экономической системы (национальной экономики) с помощью основных счетов и балансовых таблиц, соответствующих фазам общественного воспроизводства (производства, распределения, перераспределения и использования) валового выпуска товаров и услуг, а также валового внутреннего продукта страны. Экономическая система

включает ряд подсистем, в качестве которых выступают группы отраслей, регионов, секторов экономики и институциональных единиц. Таким образом, система национальных счетов состоит из: секторных; отраслевых; продуктовых; производственных, распределительных, накопительных, финансовых счетов; счетов использования; институциональных счетов и других. Система национальных счетов постоянно обновляется и дополняется по мере развития теории и практики хозяйствования.

При построении СНС использовались различные методологические концепции и принципы. Так, например, концепция материального производства или баланса народного хозяйства (БНХ) предполагала, что не во всех отраслях создаются материальный продукт и стоимость, соответственно только некоторые отрасли включали в счета производства, а отрасли сферы услуг относили к счетам распределения и потребления. Расширенная концепция производства устранила этот существенный недостаток.

До начала 90-х годов XX века в мировой экономике применялись параллельно две системы статистического учета и анализа процесса общественного воспроизводства: система баланса народного хозяйства (БНХ), известная на Западе как система материального производства или продукта, и система национальных счетов [46, с.11; 37, с.7]. Первая использовалась странами с плановой (социалистической) экономикой, а вторая – странами с рыночной (капиталистической) экономикой. Главное отличие этих систем состояло в том, что система БНХ под экономикой подразумевала только сферу материального производства продуктов и некоторые виды производственных услуг предприятиям и организациям, а СНС включала в экономику все отрасли, производящие товары и услуги (в том числе отрасли непродуцированной сферы). Система БНХ основывалась на марксистско-ленинской теории общественного воспроизводства, концепции деления труда на производительный и непроизводительный, производящий стоимость и прибавочную стоимость и непроизводящий их, а также, соответственно, на делении отраслей экономики и видов экономической деятельности по указанному признаку. В результате первая система ограничивала возможность исследования всего общественного воспроизводства.

Валовой (совокупный) общественный продукт и национальный доход рассчитывались в СССР ежегодно с 1961 года и до первой половины 90-х годов всеми бывшими союзными республиками тремя методами: производственным, распределительным и методом конечного использования. Некоторые отечественные ученые, в частности А.Н.Пономаренко в сотрудничестве с японским профессором М.Кубонива из университета Хитотсюбаси в Токио, с помощью метода «переходных ключей», разработанного ООН, произвели пересчет совокупного продукта и национального дохода за 1961–1990 гг. (исчисленный по методологии баланса народного хозяйства) в валовой внутренний продукт в соответствии с концепцией системы национальных счетов [46, с.4–7; 295].

Основными макроэкономическими показателями общественного воспроизводства по методологии системы БНХ были совокупный общественный продукт и национальный доход. Показатели валовой (совокупный) общественный продукт (ВОП или СОП), конечный общественный продукт (КОП), чистый общественный продукт (ЧОП) в советской социалистической экономике долгое время являлись основными при оценке результатов годового производства в нашей стране. Статистически валовой (совокупный) общественный продукт исчислялся как сумма всех производимых за год благ (средств производства – I подразделения и предметов потребления – II подразделения), создаваемых в отраслях, отнесенных к сфере материального производства (промышленность, сельское и лесное хозяйство, строительство, грузовой транспорт, связь, обслуживающая производство, отрасли общественного питания и ряд других). С целью исключения повторного счета (промежуточного потребления) использовался также показатель конечного общественного продукта, который определялся как разность между валовым (совокупным) и промежуточными продуктами.

С помощью КОП рассчитывались расходы денежных средств на выпуск предметов потребления и средств производства. В натурально-вещественном выражении КОП состоял из предметов потребления и средств производства. В стоимостной структуре КОП выделялись два основных элемента – амортизационные отчисления (АО) и денежный эквивалент произведенного ЧОП. Чистый общественный продукт в стоимостном (денежном) выражении рассматривался как национальный доход (НД). В составе НД на стадии его использования выделялись следующие элементы: фонд потребления (ФП), фонд накопления (ФН) и чистый экспорт (ЧЭ – разница между экспортом и импортом). Таким образом, связь между показателями валового (совокупного) общественного продукта, конечного общественного продукта и чистого общественного продукта представлялась следующим образом [78, с.382]:

$$\text{ВОП} - \text{ПП} = \text{КОП}; \quad \text{КОП} - \text{АО} = \text{ЧОП} = \text{НД} = \text{ФН} + \text{ФП} + \text{ЧЭ}.$$

В соответствии с Инструкцией Государственного комитета СССР по статистике по исчислению общественного продукта и национального дохода по областям, краям и АССР [310; 311] Республиканское управление статистики впервые в 1989 году рассчитало общественный продукт и национальный доход Республики Татарстан за 1988 год по методологии баланса народного хозяйства. На основании полученных статистических данных нами впервые было произведено деление совокупного общественного продукта и национального дохода по функционально-целевому назначению [251, с.204–206; 252, с.83–86; 264]. Другими словами, была осуществлена разбивка произведенного совокупного общественного продукта и национального дохода на I и II подразделения общественного воспроизводства (т.е. на отрасли, производящие средства производства, и отрасли, производящие предметы потребления) по союзным и федеративным (РСФСР) предприятиям и организациям материальной сферы. Далее общественный продукт и чистый продукт исчислялись Татарским

республиканским управлением статистики за 1989-1990 гг. Пользуясь апробированной методикой, нами были осуществлены аналогичные экономические вычисления по совокупному (валовому) общественному продукту и национальному доходу за 1989–1990 годы и составлен прогноз на 1991 гг.

Исчисленный совокупный общественный продукт в разрезе двух подразделений и национальный доход Татарской ССР на 1991 г. позволил сделать выводы и рекомендации государственным органам управления экономикой по осуществлению структурных изменений в общественном воспроизводстве, переориентации его на производство товаров народного потребления с целью удовлетворения платежеспособного спроса населения региона (республики), нормализации материальной основы процесса воспроизводства рабочей силы. Несбалансированность спроса и предложения была характерна не только для рынка потребительских товаров и услуг, но и для рынка ресурсов, что отрицательно сказалось на темпах общественного воспроизводства. «С экономической точки зрения очень важно, что в советской экономике даже невысокий уровень платежеспособного спроса не был сбалансирован достаточным предложением» [46, с.115]. «Деньги не могли быть истрачены на потребление, и это привело к скрытой инфляции и финансовому кризису ... Скрытая инфляция приобрела разрушительные формы, потребительский рынок оказался полностью парализованным, экономический кризис перерос в социальный ... Коллапс советской экономики невозможно оспорить, поэтому теперь остается только анализировать причины этого коллапса и удивляться, почему они, задним числом представляющиеся столь очевидными, не привлекли раньше должного внимания» [46, с.116].

В СССР в конце 80-х годов начались первые экспериментальные работы по исчислению валового национального продукта по методологии СНС–68 (близкого к показателю ВВП по последней версии СНС–93), а с 1993 года Россия полностью приняла на вооружение идеологию расширенной концепции сферы производства национального продукта (дохода). Таким образом, Российская Федерация ввела в статистическую практику расчет валового внутреннего продукта по последней (четвертой) методологии СНС–2008.

Национальная экономика имеет сложную экономическую структуру, состоящую из многих взаимосвязанных экономических элементов. В качестве отдельных экономических элементов выступают отрасли, территории, регионы, производственно-технические комплексы, экономические зоны, промышленные узлы и т.д. Количественные соотношения между макроэкономическими показателями, характеризующими элементы структуры экономики, называются пропорциями. Они делятся на пропорции общеэкономические и пропорции, отражающие структуру общественного разделения труда. К первым относятся: пропорции между валовым национальным продуктом и национальным доходом; потреблением и накоплением, инвестиционным и потребительским спросом; между производством средств производства и предметов потребления и т.д. Ко

вторым относятся пропорции: межотраслевые между различными отраслями национального производства страны; внутриотраслевые; межрегиональные; межгосударственные.

Впервые комплексный анализ воспроизводственной структуры общественного продукта был проведен К.Марксом. Согласно разработанным им принципам, выделяются следующие основные воспроизводственные пропорции:

- между объемом производства средств производства и объемом производства предметов потребления, характеризующие натурально-вещественный состав произведенного общественного продукта;

- между необходимым и прибавочным продуктом, описывающие структуру распределения производственного национального дохода между трудом и капиталом;

- между фондами возмещения и накопления, отражающие структуру распределения валовых инвестиций на цели восстановления изношенного основного капитала и его расширение;

- между фондами накопления и потребления, характеризующие структуру распределения использованного национального дохода в зависимости от той роли, какую играют его составные части в удовлетворении текущих потребностей (фонд потребления) и формировании продукта для удовлетворения будущих потребностей (фонд накопления).

Эффективность общественного воспроизводства продуктов и услуг определяется с помощью макроэкономических статистических показателей, среди которых основным является валовой внутренний (национальный) продукт. Макроэкономические показатели и национальные особенности общественного воспроизводства должны находить выражение в системе национального счетоводства и статистическом учете. Для характеристики макроэкономических процессов используются макроэкономические показатели: валовой выпуск товаров и услуг, валовой внутренний (национальный) продукт (в дальнейшем ВВП), косвенно измеряемые услуги финансового посредничества (КИУФП), чистое кредитование или чистое заимствование и другие. Воспроизводственная методология исследования экономической системы в соответствии с его движением, дифференцирует общественный продукт на: фазы производства, распределения, обмена и потребления» [78, с.393]. Вышеуказанные показатели позволяют исследовать процесс общественного воспроизводства валового выпуска товаров и услуг, а вместе с ним производства, распределения, перераспределения и конечного использования ВВП.

Действующая в России система национальных счетов ООН (2008г.) не позволяет в разумной степени детализации представить структуру общественного воспроизводства валового внутреннего продукта [246–250; 256; 257]. Некоторые ученые отмечают, что СНС требует корректировки с учетом специфики и потребности отдельных стран. «В итоге СНС ООН 2008г. не содержит каких-то принципиальных изменений ... С учетом

особенностей СНС РФ на современном этапе ее развития предлагаемые Статистической комиссией ООН в 2008г. корректировки нельзя считать особенно актуальными для российской статистической системы макроэкономического учета. ... нам представляется важным обратить внимание ... на пути решения в СНС вопросов конкретизации категорий и концепций экономической теории для применения в статистическом учете и анализе» [43, с.8–9]. По нашему мнению, система статистического учета не дает ответа на вопрос: какие отрасли и виды экономической деятельности и в каком объеме (стоимостном и натурально-вещественном выражении) участвуют в создании различных видов конечных продуктов и услуг (товаров и услуг производственного и потребительского назначения для различных институциональных единиц).

Российская статистика должна обеспечить объективный экономико-статистический анализ структуры экономики переходного периода от ее плановой системы ведения к рыночным отношениям. Для решения данной проблемы необходимо расширить и дополнить классификацию отраслей и видов экономической деятельности, встроив (введя) в них классификаторы продукции и услуг. Применение указанной классификации позволит адекватно отразить общественное воспроизводство в России.

Новая система национальных счетов имеет ряд преимуществ при анализе макроэкономических показателей общественного воспроизводства валового внутреннего (национального) продукта страны, так как: расширяется объект экономического исследования за счет включения в воспроизводственный процесс валового продукта отраслей сферы услуг, а в валовой внутренний продукт – оказание услуг; расширяются границы экономической деятельности (сферы производства) за счет включения нелегальных отраслей и видов деятельности теневой экономики; производится деление услуг на рыночные и нерыночные; вводится институциональная и секторальная классификация экономических единиц, разграничиваются экономические операции, детализируются распределительные и перераспределительные операции; подробно рассматриваются счета накопления и финансовых операций, а также сектор финансовых учреждений; осуществляется гармонизация и интеграция национальных счетов с платежным балансом страны, со статистикой государственных финансов, статистикой денежного обращения и банковской статистикой.

Этап глобализации капиталистических отношений характеризуется, прежде всего, глобализацией финансовых ресурсов и рынков капиталов [253, с.220–222; 254, с. 5, 8, 14, 332; 74, с.13–19; 255, с.27–40]. Отсюда возрастает значение в СНС финансовой информации, которое отмечалось в публикациях некоторых специалистов с момента внедрения международной системы статистической отчетности [139, с.73; 138, с.130]. Фактор глобализации капиталистических отношений затрагивает вопросы зрелости и готовности структуры общественного воспроизводства противостоять отрицательным экзогенным факторам. Однако до настоящего времени, несмотря на то, что

современная СНС предусматривает финансовую информацию в разрезе классификации институциональных единиц по секторам экономики (КИЕС), в частности по финансовым корпорациям [148, с.5] с конкретной детализацией (Банк России, частные депозитные корпорации, частные страховые корпорации и другие), достаточная финансовая информация представляется только по государственным финансовым организациям [122, с.12–19]. Это не позволяет до сих пор рассчитывать финансовые счета и счета операций с капиталом в СНС.

В отечественной практике действуют общероссийские классификаторы отраслей и видов экономической деятельности (ОКОНХ и ОКВЭД) [149, с.24–33], планировался переход к Общероссийскому классификатору продукции по видам экономической деятельности (ОКДП), связанному с Общероссийским классификатором видов экономической деятельности (ОКВЭД), но эта работа до сих пор не завершена. Действующая отраслевая классификация и классификация видов экономической деятельности в системе национальных счетов очень ограничена и не отвечает требованиям исследования структуры национального общественного воспроизводства. В настоящее время в соответствии с СНС–2008 все отрасли классифицируются по четырем категориям: производящие товары и рыночные услуги, т. е. рыночные отрасли; производящие нерыночные услуги, государственными учреждениями; производящие нерыночные услуги, частными некоммерческими организациями; оказывающие нерыночные услуги, производимые домохозяйствами, т.е. домашние услуги. В данной классификации имеются следующие недостатки:

- отсутствует конечное функционально-целевое назначение отраслей экономики, т.е. не дается ответ на вопрос, для удовлетворения каких общественных потребностей (каких лиц – населения или организаций) осуществляют в основном свою деятельность указанные отрасли;

- не содержится ответ на вопрос: выпуск, какого товара осуществляет конкретный вид экономической деятельности – товара потребительского или товара производственного назначения;

- классификация отраслей должна быть дополнена внутренним делением на виды экономической деятельности, а виды экономической деятельности, в свою очередь, должны быть расширены за счет классификации видов деятельности по производству продуктов и услуг для населения (потребительских товаров для населения) и продуктов и услуг для организаций (товаров производственного назначения);

- система национальных счетов, разработанная международными финансово-кредитными организациями и предложенная мировому сообществу, не служит цели формирования оптимальной структуры общественного производства, проведения независимой национальной структурной политики государств, особенно стран, которые обеспечены собственными ресурсами;

– отсутствие данной классификации в национальном счетоводстве не позволяет анализировать минимальную сбалансированность собственного производства потребительских товаров и услуг для населения и производства товаров и услуг производственного назначения, с одной стороны, и их конечным потреблением и использованием, с другой стороны, как по стоимости, так и в натурально-вещественном выражении в процессе обращения валового внутреннего продукта;

– не позволяет осуществлять эффективную, независимую и безопасную национальную государственную экономическую политику в условиях глобализации капиталистических отношений;

– лишает органы государственного управления экономикой важнейшего статистического инструмента борьбы с негативными макроэкономическими явлениями и проблемами (в частности, с инфляцией) в условиях, когда капиталистическое общественное воспроизводство, наоборот, нуждается в усилении государственного регулирования.

Нами предлагается вместо действующей классификации отраслей экономики в системе национальных счетов на четыре группы применять классификацию отраслей экономики на три группы (с внутренней разбивкой по видам экономической деятельности) с указанием вида производимой продукции и услуг (отдельно для внутреннего и внешнего рынков) [258–260]. На этой основе исходную схему деления отраслей и видов экономической деятельности по видам производимых продуктов и услуг можно представить в виде следующей условной математической модели общественного воспроизводства валового внутреннего продукта. Первая группа включает отрасли и виды экономической деятельности, производящие продукцию производственного назначения, и состоит из отраслей: по производству средств производства для производства средств производства (А); по производству средств производства для производства предметов потребления (Б); по производству средств производства для производства услуг (В).

$$А) 1870c_{11}(1776c'_{11} + 94c''_{11}) + 1248v_{11} + 1248m_{11} = 4366w_{11},$$

$$Б) 1248c_{12}(1186c'_{12} + 62c''_{12}) + 467v_{12} + 468m_{12} = 2183w_{12},$$

$$В) 1248c_{13}(1186c'_{13} + 62c''_{13}) + 468v_{13} + 467m_{13} = 2183w_{13},$$

$$\text{Итого: } I.4366c_1(4148c'_1 + 218c''_1) + 2183v_1 + 2183m_1 = 8732w_1.$$

Вторая группа включает отрасли и виды экономической деятельности, производящие продукцию потребительского назначения, и состоит из отраслей: по производству предметов потребления для конечного потребления домашних (семейных) хозяйств (Г); по производству предметов потребления для производства услуг домашним хозяйствам (Д); по производству предметов потребления для конечного потребления нефинансовых корпораций, финансовых учреждений, некоммерческих организаций и органов государственного управления (Е); по производству предметов потребления для производства услуг нефинансовым корпорациям, финансовым учреждениям, некоммерческим организациям и органам государственного управления (Ж).

$$Г) 708c_{21}(638c'_{21} + 70c''_{21}) + 531v_{21} + 531m_{21} = 1770w_{21},$$

$$\begin{aligned} \text{Д)} & 89c_{23} (80c'_{23} + 9c''_{23}) + 66v_{23} + 66m_{23} = 221w_{23}, \\ \text{Е)} & 368c_{22} (332c'_{22} + 36c''_{22}) + 185v_{22} + 185m_{22} = 738w_{22}, \\ \text{Ж)} & 125c_{24} (110c'_{24} + 15c''_{24}) + 48v_{24} + 48m_{24} = 221w_{24}, \\ \text{Итого: II.} & 1290c_2 (1160c'_2 + 130c''_2) + 830v_2 + 830m_2 = 2950w_2. \end{aligned}$$

Третья группа включает отрасли и виды экономической деятельности, производящие услуги, и состоит из отраслей: по производству нефинансовых (рыночных и нерыночных) услуг домашним хозяйствам (З); по производству финансовых (рыночных и нерыночных) услуг домашним хозяйствам (И); по производству нефинансовых услуг нефинансовым корпорациям, финансовым учреждениям, некоммерческим организациям, органам государственного управления (К); по производству финансовых услуг нефинансовым корпорациям, финансовым учреждениям, некоммерческим организациям, органам государственного управления (Л).

$$\begin{aligned} \text{З)} & 870c_{31} (696c'_{31} + 174c''_{31}) + 865v_{31} + 865m_{31} = 2600w_{31}, \\ \text{И)} & 728c_{32} (582c'_{32} + 146c''_{32}) + 91v_{32} + 91m_{32} = 910w_{32}, \\ \text{К)} & 879c_{33} (704c'_{33} + 175c''_{33}) + 438v_{33} + 438m_{33} = 1755w_{33}, \\ \text{Л)} & 599c_{34} (570c'_{34} + 29c''_{34}) + 582v_{34} + 582m_{34} = 1755w_{34}, \\ \text{Итого: III.} & 3076c_3 (2552c'_3 + 524c''_3) + 1976v_3 + 1976m_3 = 7028w_3. \end{aligned}$$

В данной схеме используются следующие условные обозначения:

$c_1, c_2, c_3$  – общая стоимость вещественных затрат (стоимость потребленных продуктов) на производство продуктов и услуг, включая стоимость потребления основного капитала (амортизационные отчисления), соответственно, I, II и III групп отраслей;

$c'_1, c'_2, c'_3$  – стоимость вещественных затрат (стоимость потребленных продуктов), за исключением потребления основного капитала (промежуточное потребление) соответственно I, II и III групп отраслей;

$c''_1, c''_2, c''_3$  – стоимость потребления основного капитала в процессе производства продукции и услуг (амортизационные отчисления), соответственно, I, II и III групп отраслей;

$v_1, v_2, v_3$  – оплата труда работников, включая скрытую оплату труда, соответственно, I, II и III групп отраслей;

$m_1, m_2, m_3$  – произведенный прибавочный продукт, включающий также налог на добавленную стоимость и другие косвенные налоги государства (прибавочная стоимость), подлежащий распределению, перераспределению и использованию;

$w_1, w_2, w_3$  – выпуски товаров и услуг (средств производства, предметов потребления и услуг), соответственно, I, II и III групп отраслей.

Таким образом, мы получили в качестве примера общую схему простого воспроизводства товаров и услуг.

$$\begin{aligned} \text{Всего:} & 8732c(7860c'+872c'') + 4989v + 4989m = 18710w, \\ \text{в том числе: I.} & 4366c_1(4148c'_1+218c''_1)+2183v_1+2183m_1=8732w_1; \\ & \text{II. } 1290c_2(1160c'_2+130c''_2)+ 830v_2+ 830m_2 =2950w_2; \\ & \text{III. } 3076c_3(2552c'_3+524c''_3)+1976v_3+1976m_3= 7028w_3. \end{aligned}$$

## **§2. Институциональная методология измерения трансакционных издержек и определения трансакционного сектора экономики**

Любой индивид воздействует на окружающую материальную и социальную среду. Воздействие индивида на материальную окружающую среду представляет собой процесс трансформации, а процесс воздействия на социальную среду называют трансакцией. В процессе трансформации индивид осуществляет известные заранее различные виды операций, которые носят рутинный, детерминированный характер. Трансформационная деятельность направлена на изменение физических свойств материального мира. Трансакционная деятельность направлена на изменение прав собственности на вещи. Трансформационная деятельность не приводит к изменениям социальной среды. Трансакция, наоборот, приводит к изменениям социальной среды индивида, выступает как динамический, творческий, инновационный процесс, последствия которого заранее неопределенны.

Изменения окружающей среды требуют затрат ресурсов. Ценность затрачиваемых ресурсов называют издержками. Ресурсы, затрачиваемые в процессе трансформационной деятельности, составляют трансформационные издержки, а ресурсы, используемые при трансакционной деятельности, образуют трансакционные издержки. Величину трансформационных издержек можно измерить в денежных единицах, так как трансформационный процесс представляет собой многократно повторяющийся процесс, все элементы которого заранее известны в деталях, в частности, известны объемы ресурсов.

В соответствии с признаком фактора, обуславливающего возникновение издержек, последние делятся на трансформационные и на трансакционные. Фактор структуры промышленного производства и технологии обуславливают структуру трансформационных издержек, а фактор структуры рыночных институтов обуславливают структуру трансакционных издержек. Д.Норт и Дж.Уоллис понимают под трансформационными издержками те издержки, которые связаны с трансформацией ресурсов в продукт, а под трансакционными издержками понимают издержки, которые обусловлены необходимостью совершения обмена [302, с. 95–161; 17]. С целью снижения собственных трансакционных издержек субъект хозяйствования может приобрести услугу бесплатно или за определенную плату. Рыночные институты или инфраструктура рынка обеспечивают субъектов рыночных отношений трансакционными услугами.

Неоклассическая теория изучает в основном трансформационные издержки, а неоинституциональная экономическая теория дополнительно исследует трансакционные издержки, возникновение которых обусловлено процессом обеспечения передачи прав собственности на товары и услуги отдельных лиц. Трансформационные и трансакционные издержки находятся, как правило, в обратной зависимости. В настоящее время эта зависимость мало исследована, в частности, проблемы влияния изменения в технологии на уровень трансакционных издержек и влияние институциональных изменений

на трансформационные издержки. Т.Эггертссон сформулировал взаимосвязь между трансакционными издержками, трансформационными издержками и институтами следующим образом: «Если трансакционные издержки невелики, то экономика всегда будет развиваться по оптимальной траектории, независимо от имеющегося в ней набора политических и других институтов» [77, с.266].

Таким образом, при небольших трансакционных издержках функционирования институциональной системы любые изменения могут вызывать высокие трансформационные издержки. При макроэкономическом исследовании и рассмотрении теории трансакционных издержек важно выявить взаимосвязь между трансакционными издержками, издержками организации трансакций, с одной стороны, и институциональной средой, управленческими структурами, – с другой. В многочисленных книгах и статьях Дугласа Норта указывается ряд факторов, от которых зависит общий уровень трансакционных издержек. Дуглас Норт в своей работе [298, с.447–459] называет следующие четыре фактора, влияющие на уровень и структуру трансакционных издержек: размер рынка, диктующий степень персонификации отношений; необходимость измерений поддающихся оценке характеристик товаров и услуг или действий индивидов в процессе обмена; систему принуждения; идеологические установки и представления индивидов. Таким образом, на уровень и структуру трансакционных издержек оказывают влияние и технологические, и правовые, и культурные факторы функционирования экономической системы.

Уильямсон также предложил схему взаимодействия между институтами и трансакционными издержками [303, с.223]. Он выделил факторы, влияющие на величину трансакционных издержек. К ним, по его мнению, относятся степень неопределенности внешней среды, частота совершения сделки и степень специфичности вовлеченных в нее активов. Величина трансакционных издержек характеризуется высокой степенью неопределенности, т.е. заранее не может быть установлена ценность ресурсов, необходимых для осуществления трансакции. В случае с трансакционными издержками затруднен механизм распределения общих трансакционных издержек между субъектами хозяйствования, так как индивиды имеют разные предпочтения в отношении одних и тех же ресурсов.

Влияние неопределенности на величину трансакционных издержек отмечал также и Р.Коуз [291, с.22]. Источниками неопределенности являются внутренние и внешние факторы. В качестве внутреннего источника неопределенности выступает поведение участников сделки в условиях, когда невозможно или слишком дорого фиксировать и/или проверить ряд их поступков, а в качестве внешнего фактора неопределенности выступает невозможность «точного предсказания открывающихся возможностей, что стимулирует оппортунизм» [18, с.127]. Величина трансакционных издержек находится в обратно пропорциональной зависимости от частоты осуществления сделок, а также одного и того же типа сделок, т.е. чем чаще

участник рынка совершает определенную транзакцию, тем лучше он узнает ее характерные особенности и тем ниже возникающие транзакционные издержки. Степень специфичности активов является третьим фактором транзакционных издержек, который влияет на выбор определенных управленческих структур, особенно фирм [296].

Первым фактором, влияющим на величину и организацию транзакционных издержек, является размер рынка. Впервые идею о влиянии этого фактора высказал Адам Смит, который считал, что чем больше размеры рынка, тем более обезличенными становятся торговые отношения и тем более сложными и дорогостоящими оказываются транзакции [300]. По мнению Дугласа Норта, в условиях расширения рынка растут число и разнообразие транзакций и посредников. В связи с этим сделки между участниками рынка все больше деперсонифицируются. «В случае персонифицированного обмена семейные узы, дружба, лояльность и повторяющиеся контракты задают рамки действиям участников сделок, одновременно снижая потребность в дорогостоящих процедурах спецификации контрактов и принуждения к их исполнению. Напротив, в условиях обезличенного взаимодействия ничего не препятствует оппортунистическому стремлению сторон сделки выиграть за счет партнера. Следовательно, вместе с ростом транзакционных издержек усиливается потребность в более детальной спецификации обмениваемых правомочий» [294, с.259].

В результате роста транзакционных издержек возникают стимулы к разработке механизмов, позволяющих совершать большой объем транзакций с меньшими издержками [210]. Д.Норт считает, что даже в идеальной рыночной системе объективно нельзя избежать роста транзакционных издержек. «В идеальном мире с совершенным правоприменением диспуты решались бы справедливо и без издержек через обращение к третьей стороне, назначающей размер компенсации пострадавшей стороне в случае нарушения условий контракта. Оппортунизм, отлынивание и обман не имели бы смысла в таком мире. Но этот идеал не существует. Создание относительно справедливой юридической системы, способной к обеспечению исполнения контрактов, превратилось в крайне важную предпосылку экономического развития» [297]. Появление во всех рыночных экономиках юридических систем и институтов, ориентированных на внедрение законов коммерции, с одной стороны, позволяют совершать сделки в более широких масштабах, а с другой стороны, растут транзакционные издержки.

По мнению проф. А.Е.Шаститко, в экономической литературе существуют два подхода количественной оценки транзакционных издержек: ординалистский и кардиналистский. Некоторые из оценок были осуществлены применительно к отдельному рынку, другие – к экономике в целом. Большинство ученых используют ординалистский подход, объясняя изменение структуры транзакций в экономике или в отрасли как замещение внутрифирменных транзакций рыночными транзакциями, и наоборот. Кардиналистский вариант количественной оценки транзакционных издержек

подразумевает определение величины транзакционных издержек или их доли в валовом национальном или валовом внутреннем продукте, доли в цене сделки или как суммы денег необходимой для совершения транзакции [17, с.86–87].

Таким образом, существуют противоречивые точки зрения по поводу измерения величины транзакционных издержек, и этот вопрос вызывает оживленные дискуссии. Одни ученые считают, что невозможно точно идентифицировать и измерить транзакционные издержки; другие считают, что понятие транзакционных издержек исключает прямое измерение, допускает лишь сравнительную оценку или в лучшем случае позволяет соотносить варианты выбора транзакционных издержек; третьи уверены в возможности их измерения.

По мнению Г.Саймона, проблема измерения может быть решена путем сопоставления транзакционных издержек при различных способах транзакций. Сравнение альтернативных способов транзакций может проводиться «без применения сложного математического аппарата или исчисления предельных величин. Для того, чтобы продемонстрировать несовпадение двух величин, не требуется столь тонких и сложных методов, как для выявления условий, при которых достигается равенство предельных значений этих величин» [299, с.24].

В соответствии с классификацией П.Милгрона и Дж.Робертса, транзакционные издержки могут быть отнесены к одному из двух видов: к издержкам координации или мотивации [36]. В соответствии с классификацией К. Менара можно выделить следующие виды издержек: информационные, вычленения, масштаба, поведения. Известна также классификация, предложенная Д.Нортом и сформулированная Т.Эггертссоном [77], которая построена на основе определенных видов деятельности и участия на отдельных этапах реализации контрактов. Отсюда ими были предложены следующие виды транзакционных издержек: поиска информации; ведения переговоров; составления контракта; мониторинга; принуждения к исполнению контрактов; защиты от третьих лиц.

По мнению О. Уильямсона, необходимо различать, во-первых, транзакционные издержки, возникающие при составлении проекта договора, ведении переговоров и обеспечении гарантий соглашения, и, во-вторых, издержки, связанные с корректировкой договора в результате ошибок в договоре и непредвиденных внешних условий [67, с.690].

За последние десятилетия появилось множество работ по теории транзакционных издержек, но очень мало эмпирических исследований в этой области. Среди первых попыток ученых прямого измерения транзакционных издержек действуют узкая дефиниция и агрегированное определение их величины, т.е. измерения на микро– и макроуровнях экономики. К первому случаю определения транзакционных издержек относятся исследования Г.Демсеца [293], который рассчитал величину транзакционных издержек, возникающих на конкретном рынке и в конкретный момент времени, а именно

издержек совершения сделок с акциями на Нью-Йоркской фондовой бирже (NYSE) [293, с.33–53].

Г.Демсец в своей статье «Издержки транзакции» в 1968 впервые осуществил количественную оценку транзакционных издержек в пределах одного из финансовых рынков [293]. Транзакционные издержки он определил как издержки обмена титулами собственности. Возникновение института биржи он объяснял снижением предельных издержек совершения транзакций, которые обеспечивает централизация сделок на бирже. Снижение предельных транзакционных издержек на бирже осуществляется за счет увеличения совокупного объема сделок. Отличительной особенностью товаров, торгуемых на организованных рынках, является их высокая стандартизация, а последняя снижает транзакционные издержки.

По мнению Демсеца, транзакционные издержки включают в себя налоги, комиссионные вознаграждения брокерам и спрэд на ценные бумаги. Однако в своих расчетах он абстрагировался от налогов и комиссионных вознаграждений брокерам, так как первые не связаны с функционированием биржи, а вторые устанавливались на основе коллективного решения членов биржи как процент от цены акции, не влияя на выводы. Поэтому основное внимание он сосредоточил на формировании спрэда. Основным результатом исследования Г.Демсеца заключается в том, что транзакционные издержки имеются на микроуровне финансовых рынков.

Величина транзакционных издержек существенна на макроэкономическом уровне исследования. Для доказательства этого положения необходимо рассмотреть историю и практику измерения транзакционных издержек в экономической системе. Подтверждением тому является анализ американской экономики, который провели Д.Норт и Дж. Уоллис [302, с.95–161]. Значительный вклад в теорию транзакционных издержек заключается в том, что они провели классификацию транзакционных издержек, выделили отдельный сектор экономики, получивший название транзакционный, а также и произвели эмпирические вычисления этого сектора. Рассмотрим методологию Д.Норта и Дж.Уоллиса в измерении транзакционных издержек на макроэкономическом уровне, а также определения транзакционного сектора экономической системы.

Исследование категории транзакционных издержек, а также их качественное и количественное определение нашло отражение в классической статье указанных ученых «Измерение транзакционного сектора в американской экономике с 1870 по 1970 год» (1986г.), которое и в настоящее время представляет актуальное значение [18, с.143; 17, с.91]. С тех пор и до сегодняшнего дня были лишь отдельные попытки измерения транзакционных издержек на макроэкономическом уровне.

Во введении авторы статьи объясняют теоретическую актуальность определения транзакционного сектора и практическую значимость измерения транзакционных издержек. Актуальность транзакционных издержек берет начало со статьи Р.Коуза «Природа фирмы», в которой он считал, что

транзакционные издержки важны в объяснении структуры рынка и нерыночных форм экономической организации. С момента выявления транзакционных издержек исследование велось в основном по пути обнаружения новых транзакций и транзакционных издержек, определения наиболее важных видов и их качественных характеристик, разработки различных концепций транзакционных издержек.

По мнению авторов статьи, ученые так и не нашли «консенсуса по вопросу, что является важным элементом транзакционных издержек» [302, с.96; 261, с.394–400; 262, с.67–70; 263, с.164–167]. Поскольку экономисты так и не выработали единого унифицированного определения транзакционных издержек, постольку «перечень литературы, касающейся транзакционных издержек, удивляет тем, что в ней не было попыток измерения их» [302, с.95; 261, с.394–400; 262, с.67–70; 263, с.164–167]. «Мы пытаемся объединить эти различные концепции транзакционных издержек в единое унифицированное определение» [302, с.96; 261, с.394–400; 262, с.67–70; 263, с.164–167]. На наш взгляд, Д.Норт и Дж.Уоллис подчеркивают необходимость единства качественного и количественного подходов, методов изучения транзакционных издержек, которые взаимно дополняют друг друга и позволяют разработать единую концепцию транзакционных издержек.

Важнейшим методологическим принципом научного поиска является сочетание теоретических (качественных) исследований с практическим изучением эмпирического (количественного) материала. Недостаток фундаментальных эмпирических исследований колебаний роста и снижения транзакционных издержек, а также причин их изменения не позволяет выстроить законченную концепцию и теорию транзакционных издержек. Наверное, именно так следует понимать высказывания Д.Норта и Дж.Уоллиса: «Другая причина отсутствия эмпирических измерений транзакционных издержек представляется сравнительно-статической природой большинства теоретических работ. По большей части, подход состоит в том, чтобы идентифицировать теоретически эффекты от увеличения или уменьшения транзакционных издержек. В этом контексте, главное различие заключается между ситуациями, при которых транзакционные издержки (любой формы) высоки и ситуациями, когда они низки. ... Однако мы не имеем направляющего руководства для различения высоких и низких транзакционных издержек, в то время как проблема измерения их уровня уже возникла; вот в чем проблема, с которой мы столкнулись. В фундаментальном смысле у нас нет никакой количественной меры транзакционных издержек, так как у нас нет ясной, общей теоретической концепции издержек обмена» [302, с.96; 261, с.394–400; 262, с.67–70; 263, с.164–167].

Д.Норт и Дж.Уоллис посвятили свою статью решению трех главных задач:

– определения понятий транзакционных издержек и транзакционного сектора в экономической теории;

– создания методологической основы для эмпирической оценки транзакционного сектора;

– совмещения категории транзакционного сектора со структурой счетов национального дохода и продукта или включения его в систему национальных счетов [302, с.96; 261, с.394–400; 262, с.67–70; 263, с.164–167].

Рассмотрим как Д.Норт и Дж.Уоллис определяют транзакционный сектор экономики. Для начала авторы приводят наиболее распространенные определения транзакционных издержек – это: издержки обмена правами собственности; издержки заключения и исполнения контрактов; издержки получения выгод от специализации и разделения труда [302, с.96; 261, с.394–400; 262, с.67–70; 263, с.164–167]. Но в какой бы форме не выступали транзакционные издержки, все они представляют расходы, затраты, которые сопровождают определенный вид экономической деятельности. Поэтому главным методологическим подходом в оценке транзакционных издержек является выделение транзакционной деятельности от другой – трансформационной деятельности. Если удастся провести различие между транзакционной и трансформационной деятельностью, то на этой основе можно рассчитать издержки по этим двум видам деятельности.

Однако проблема усложняется тем, что «каждая экономическая деятельность включает транзакционные и другие затраты». Кроме того, «к сожалению, данные не доступны для такого способа измерения. Вместо этого, наш основной подход заключается в выделении видов экономической деятельности, действующих лиц и тех, которые преимущественно связаны с проведением обменов и, которые не связаны с ними» [302, с.97; 261, с.394–400; 262, с.67–70; 263, с.164–167]. Другими словами, при измерении транзакционных издержек будет иметь определенная погрешность (неточность), так как некоторые виды деятельности в отраслевом разрезе содержат элементы транзакционной и трансформационной функций, а также отсутствуют точные статистические данные о работниках в разрезе их профессиональной занятости.

Несмотря на указанные специфические трудности измерения транзакционных издержек, Д.Норт и Дж.Уоллис дают общее определение этой категории. «Транзакционные издержки – это затраты, связанные с проведением обменов, издержки связанные с выполнением транзакционной функции. Трансформационные издержки – это затраты, связанные с преобразованием материальных затрат (запуска) в конечную продукцию (выпуск)» [302, с.97; 261, с.394–400; 262, с.67–70; 263, с.164–167].

Следующий вопрос касается структуры транзакционных издержек, статей затрат. На этот вопрос авторы дают следующий ответ. Во-первых, транзакционная функция так же, как и трансформационная считается «производительной». Во-вторых, «чтобы представить или транзакционную или трансформационную функции рекомендуется использовать понятие «запуск затрат» или факторов в производство, т.е. условия осуществления процесса производства. В-третьих, «транзакционные издержки включают

стоимость рабочей силы, земли, капитала и предпринимательского навыка, используемых для проведения товарных обменов». Здесь авторы дают общее определение транзакционного сектора экономики: «Сумма ресурсов, использованных для проведения транзакций, составляет нашу методику оценки транзакционного сектора. ... Мы измеряем величину транзакционного сектора, определяя, какой труд, земля и капитальные затраты должны быть включены в транзакционный сектор» [302, с.97; 261, с.394–400; 262, с.67–70; 263, с.164–167].

Далее авторы развивают методологию определения транзакционных издержек, а также транзакционного сектора экономики в следующей логической последовательности: а). рассматривают транзакционные издержки, возникающие из простого отношения между покупателем и продавцом; б). исследуют транзакционные издержки, которые возникают внутри фирм и через посредников на рынке (нерыночные и рыночные); в). изучают специальную проблему издержек защиты прав собственности.

В качестве иллюстрации простого обмена товара приводится пример транзакции с домом. Авторы статьи выделяют издержки потребителя – покупателя и издержки производителя – продавца. Транзакционные издержки покупателя определяются как все издержки, зарождающиеся у потребителя (покупателя) и которые не могут быть перенесены на производителя (продавца) товара. Транзакционные издержки, с точки зрения, производителя являются те затраты, которым он не подвергается, когда он продает дом самому себе. Транзакционные издержки покупателя и продавца товара возникают не только во время обмена, но также до и после обмена.

Таким образом, если суммировать вышеизложенное, то совокупные транзакционные издержки – это любые издержки, как для покупателя, так и для продавца, связанные с подготовкой, проведением и завершением сделки [302, с.99; 261, с.394–400; 262, с.67–70; 263, с.164–167].

Следующий этап исследования заключается в том, что некоторые транзакционные издержки порождаются не только поведением покупателей и продавцов, но и деятельностью рынка, действиями посредников. Когда производитель и потребитель товара прибегают к помощи посредника, тогда их «транзакционные издержки, которые результируются в обмене рыночного товара или услуги, являются закупкой «транзакционных услуг». Транзакционные услуги – заметный элемент транзакционных издержек» [302, с.99; 261, с.394–400; 262, с.67–70; 263, с.164–167]. Поэтому авторы делают попытку измерить уровень транзакционных услуг, оказываемых в экономике, но это не уровень всех транзакционных издержек. Вышеуказанные транзакционные услуги охватывают только ту часть транзакционных издержек, которая проходит через рынок. Чтобы определить другие транзакционные услуги (нерыночные), рассматривается сложная ситуация, когда продавец (или покупатель) не индивидуум, группа индивидуумов – фирма. В качестве примера выступает автомобильное предприятие Г.Форда.

Фирма расценивается как клубок, последовательный ряд контрактов между владельцами и менеджерами, менеджерами и наблюдателями, наблюдателями и работниками. Наверху этой последовательности Генри Форд, покупающий автомобили у своих менеджеров. Форд несет транзакционные издержки в том, что производит платежи бухгалтерам, адвокатам, штату секретарей, которые необходимы ему для координации, мониторинга его сделок обмена с менеджерами. Менеджеры, в свою очередь, несут издержки в процессе производства автомобилей для Генри Форда, которые не могли бы появиться, если бы Форд производил автомобили для себя. В самой простой схеме, Форд закупает продукцию фирмы и производители (продавцы) являются людьми, фактически делающими автомобили. Все промежуточные виды деятельности (диспетчеры, инспекторы, контролеры, клерки и менеджеры) производят издержки, которые Форд покупает, и которые не могут быть переданы производителям. Таким образом, Форд покупает транзакционные услуги промежуточных видов деятельности, чтобы координировать, предписывать и контролировать обмены, которые он осуществляет с теми, кто оказывает трансформационные услуги.

В результате рассмотрения этого примера авторы, чтобы прийти к измерению транзакционных услуг внутри фирмы, разделили виды деятельности на те, которые оказывают, в основном, транзакционные услуги фирме, за исключением тех, которые оказывают, в основном, трансформационные услуги [302, с.100; 261, с.394–400; 262, с.67–70; 263, с.164–167]. Далее они оценивают платежи по заработной плате, выплачиваемые работникам, занятым транзакционной деятельностью. Эти платежи по заработной плате составляют методику измерения размера транзакционного сектора внутри фирм, т.е. измерение транзакционного сектора включает только стоимость рабочей силы.

Чтобы определить весь размер транзакционных издержек (все ресурсы, факторы) то нужно обратиться к деятельности посредников на рынке, оказывающих транзакционные услуги. Проблема состоит в том, какие фирмы (отрасли) могут быть классифицированы как посредники, которых авторы назвали «транзакционными отраслями». Три нижеследующих вида экономической деятельности или отрасли явно принадлежат к отраслям транзакционного сектора. К ним относятся транзакционные отрасли: а).«агентства недвижимости и финансы, роль которых состоит в том чтобы, прежде всего, облегчить передачу прав собственности; б).банковское дело и страхование, роль которых состоит в посредничестве в обмене случайными требованиями; в).профессия юриста, основная роль которой облегчить координацию, заключение и контроль контрактов [302, с.101; 261, с.394–400; 262, с.67–70; 263, с.164–167].

Дальнейшее исследование посреднических видов экономической деятельности и отраслей услуг позволило авторам статьи включить в транзакционный сектор частично оптовую и розничную торговлю (в той мере,

в которой осуществляется транзакционная функция), а также правительство, осуществляющее законодательную и правоохранительную деятельность по обеспечению транзакционных услуг. В связи с исследованием правительственной деятельности авторы используют понятие общественный транзакционный сектор. При этом они выделяют широкую и узкую трактовки общественного транзакционного сектора. «В фундаментальном смысле наша широкая концепция транзакционных услуг включала бы все правительство в транзакционном секторе [302, с.113; 261, с.394–400; 262, с.67–70; 263, с.164–167]. Функция «управления» должна обеспечить социополитические активы, которые лежат в основе всей экономической деятельности; то есть, правительство подвергается социальным накладным издержкам, которые позволяют осуществлять специализацию и разделение труда. В нашем более узком определении транзакционных издержек, однако, только ряд правительственных услуг собственно считали транзакционными услугами. Особенно важны издержки подписания контрактов (суд и полицейская система) и издержки защиты прав собственности в расширенном масштабе (национальная оборона)» [302, с.114; 261, с.394–400; 262, с.67–70; 263, с.164–167].

В заключение Д.Норт и Дж.Уоллис кратко излагают сущность методологии измерения транзакционных издержек и определения транзакционного сектора национальной экономики. «Мы сосредоточимся на двух основных методах измерения ... Во-первых, мы включаем все ресурсы, используемые для осуществления транзакционных услуг на открытом рынке. Чтобы сделать это мы классифицировали определенные типы экономической деятельности как транзакционные отрасли. Они охватывают, принятые в Счетах национального дохода и продукта, обыкновенные категории финансов, страхования, агентства недвижимости, оптовой и розничной торговли. ... Наш второй метод измерения транзакционных услуг включает в транзакционные издержки затраты, которые происходят внутри фирм в нетранзакционных отраслях. Чтобы сделать это, мы делим виды деятельности на те, которые оказывают преимущественно транзакционные услуги и те, которые оказывают в основном трансформационные услуги. Мы определяем заработную плату, занятых в транзакционных видах деятельности, и используем это как нашу меру транзакционных услуг, оказанных теми работниками, и как оценку размера транзакционного сектора в нетранзакционных отраслях» [302, с.102; 261, с.394–400; 262, с.67–70; 263, с.164–167].

В научных кругах мало кому известно, что на статью Д.Норта и Дж.Уоллиса сразу же в этом журнале была опубликована рецензия профессора социологии Калифорнийского института технологии Ланса Э.Дэвиса, в которой последний подверг критике новаторскую концепцию измерения транзакционных издержек на макроэкономическом уровне. Приведем только некоторые критические замечания Ланса Э.Дэвиса. «Концепция транзакционных издержек ... в современной экономической литературе, никогда не была хорошо определена ... Термин использовался для того, чтобы

покрыть различные феномены, которые нормально не включались в модели экономистов; поскольку экономическая мода изменилась, постольку изменилось и определение» [302, с.149]. «Литература поднимает много вопросов, на которые должны быть ответы с помощью анализа, примерно подобно тому, как делают Уоллис и Норт» [302, с.150]. И далее «... эксплуатационная таксономия, которую они выбрали, может сделать трудным хороший анализ, если невозможным» [302, с.151; 261, с.394–400; 262, с.67–70; 263, с.164–167].

В конце Лансом Э.Дэвисом дается следующее заключение на статью Д.Норта и Дж.Уоллиса:

- «во-первых, у них есть тенденция утверждать заключения, которые не могут быть выведены из их логической структуры ...;

- во-вторых, некоторые заключения Уоллиса и Норта представлены без логической и эмпирической поддержки ...;

- в-третьих, Уоллис и Норт утверждают, что объяснение для роста транзакционного сектора заложено в трех исторических событиях (затраты поддержания контрактов растут вместе с ростом рынков и урбанизации; транзакционные издержки растут более пропорционально, чем размер фирмы; и затраты политической манипуляции уменьшались в течение всего времени). ... однако, сами авторы признают, что «эта работа не представляет заключительного доказательства, что любые или все из этих трех элементов – правильное объяснение растущей важности транзакционных услуг внутри экономики»;

- наконец, авторы завершают, что их реструктурирование национальных счетов может произвести новую способность проникновения в силы, производящие рост и изменения в структуре экономической деятельности. Такой результат был бы очень важен, но, к сожалению Уоллис и Норт не делают его вообще ясным точно, какие новые вопросы должны быть изложены, а также как нужно манипулировать счетами, чтобы получить желаемые результаты» [302, с.158; 261, с.394–400; 262, с.67–70; 263, с.164–167].

«Проведенное совместно с Дж.Уоллисом клиометрическое исследование позволило Д.Норту констатировать ярко выраженную тенденцию к росту как абсолютных, так и относительных масштабов транзакционного сектора: за столетие после 1870г. он вырос в США вдвое, превысив к 1970г. более половины всего ВВП. Данный вывод является уточнением подмеченного «постиндустриалами» еще в 1960-е годы сдвига от доминирования первичного и вторичного секторов к первенству третичного сектора, сферы услуг» [18, с.253; 302, с.121]. Частный транзакционный сектор вырос за этот период на 18,31%, государственный транзакционный сектор – на 10,3%, совокупный – на 28,62% и составил на 1970г. 54,71% от ВВП [302, с.121]. В результате исследования было выявлено, что примерный рост транзакционных издержек составил с 0,25% ВВП в 1870г. до 0,5% ВВП в 1970г. [302]. В настоящее время по «некоторым оценкам в современной рыночной экономике транзакционные

издержки составляют от 50 до 60% чистого национального продукта» [70, с.54].

При исчислении транзакционных издержек отдельных видов сделок авторы сталкивались с большими трудностями. Это было связано со специфическими трудностями в применении транзакционного подхода из-за того, что некоторые транзакционные издержки не могли быть специфицированы и подсчитаны в силу отсутствия транзакций, которые повлекли бы за собой возникновение этого вида издержек. Они также обозначили институты в общественном секторе, которые обеспечивают совершение транзакций и транзакционные издержки. Дуглас Норт в своей работе указывает, что на величину транзакционных издержек оказывает влияние существующий в обществе набор институтов [298].

В отечественной науке изучение транзакционного сектора экономической системы ограничивается работой проф. В.Кокорева, который в 1996 году в своей статье «Институциональные преобразования в современной экономике России: анализ динамики транзакционных издержек», провел анализ динамики транзакционных издержек в трансформационном и транзакционном секторах экономики России за 1991-1993 гг. [156]. Автором работы была применена методология измерения транзакционных издержек в макроэкономике Д.С.Норта и Дж.Д.Уоллиса. «Согласно подходу Уоллиса-Норта ... транзакционный сектор составляют все отрасли, обслуживающие процесс перераспределения ресурсов и продукции, то есть имеющие транзакционное назначение: оптовая и розничная торговля, связь, финансовые и банковские услуги, страхование и т.п. Динамика транзакционных издержек в экономике может быть оценена путем сопоставления темпов роста (спада) производства в соответствующих секторах, а также долей этих секторов в ВВП» [298, с.65].

«Рост величины транзакционного сектора требует серьезного объяснения, что бросает вызов экономистам и экономистам-историкам. Какова взаимосвязь между величиной этих затрат и производимой благодаря им продукции? Как взаимодействуют транзакционные и трансформационные издержки в процессе преобразования экономики? Каково воздействие растущего транзакционного сектора на различные социальные и институциональные изменения? Это только некоторые важнейшие вопросы, которые необходимо исследовать [70, с.71]».

Изучение транзакционных издержек и транзакционного сектора не только национальной, но теперь уже мировой экономики приобретает особую теоретическую и практическую значимость в условиях глобального экономического кризиса. Это обусловлено тем, что транзакционный сектор в чистом виде и концентрированной (в узкой трактовке) форме представляет собой финансовый сектор мировой экономики (финансовые рынки), который, прежде всего, включает денежно-кредитный рынок, рынки ценных бумаг и страховых услуг. Поэтому экономическая ситуация объективно заставляет

производить количественные и качественные измерения этого важнейшего сегмента мировой и национальной экономики.

Таким образом, для оценки величины транзакционных издержек и определения транзакционного сектора экономики Д.Норт и Дж.Уоллис использовали широкое определение понятия транзакционных издержек или как «издержки получения выгод от специализации и разделения труда», [302, с.96]. а также широкую трактовку транзакционного сектора экономики, т.е. обосновали существование отраслей услуг, обеспечивающих совершение сделок: финансы, страхование, оптовая и розничная торговля, агентства недвижимости.

Транзакционная методология исследования экономической системы означает подход к изучению экономической системы с точки зрения новой институциональной экономической теории. Современная институциональная экономическая теория это комплексное учение, которое включает в себя ряд теорий. Среди основных теорий в рамках неинституционализма можно выделить следующие теории: прав собственности; транзакционных издержек; контрактов; экономической организации (теорию фирмы); общественного выбора; бюрократии; преступлений и наказаний; экономической коррупции; теневой и неформальной экономики; новой экономической истории или клиометрии; экономики и права и другие теории. Важнейшей составной частью неинституционализма является теория транзакционных издержек. Проблема транзакционных издержек находилась в центре внимания отечественных экономистов, которые активно изучали отдельные их виды [156, с.61–72; 174, с.77–86; 280, с.65–76; 173, с.64–80; 282, с.32–49; 172, с.42–58]. В настоящее время «по проблемам транзакционных издержек появилась многотомная литература, и поток работ свидетельствует о том значении, которое в настоящее время придается этому вопросу. Верно, однако, что во многих дискуссиях внимание сосредоточено на транзакционных издержках как эвристическом инструменте исследований. Сравнительно мало усилий предпринималось для того, чтобы эмпирически установить их точную величину или инициировать серьезные программы по их измерению» [70, с.66]. Впервые расчеты по измерению величины транзакционных издержек в экономике США предприняли в 1986 году Д.Норт и Дж.Уоллис [302]. «По оценке Уоллиса и Нортона, которую они дали в своем обширном исследовании, посвященном измерению транзакционных издержек в американской экономике, в 1970г. величина транзакционных издержек этой системы в целом составляла от 46,66 до 54,71% ВВП» [70, с.70]. «Эти результаты поразительны, и авторы приходят к выводу, что получение выгод от роста разделения труда и специализации неизбежно сопряжено с относительным увеличением транзакционных издержек» [70, с.70.]. В настоящее время существуют лишь экспертные оценки величины транзакционных издержек в экономике. «В Западной Германии в 1990 г. транзакционные издержки составляли от 64,2 до 69,5% ВВП. Поэтому представляется вполне вероятным, что в современной рыночной экономике, например, Западной Германии совокупные

«оплаченные» транзакционные издержки (транзакционные услуги) составляют около 60–70% ВВП» [70, с.70.].

«Базируясь на своих оценках величины транзакционных издержек в современной экономике, Уоллис и Норт подвергли критике существующую систему национальных счетов. Так как действующие сегодня принципы их составления были разработаны в период, когда транзакционные издержки не принимались во внимание, то, по их мнению, необходима переработка системы национальных счетов. Авторы предлагают выделить в национальном продукте три основные категории в соответствии с тремя основными сферами деятельности: производство, транспорт и транзакционный сектор. Вероятно, только таким образом можно лучше понять экономический рост. Как утверждают Уоллис и Норт, в теории экономического роста еще необходимо поставить ряд фундаментальных вопросов, в будущем любые попытки, направленные на их разрешение, должны учитывать огромную роль транзакционных издержек» [70, с.70–71].

### **§3.Измерение транзакционного сектора в американской экономике в 1870-1970 годы (авторский перевод на русский язык статьи Д.Норта и Дж.Уоллиса)**

Изучение транзакционных издержек и транзакционного сектора не только национальной, но теперь уже мировой экономики приобретает особую теоретическую и практическую значимость в условиях глобального экономического кризиса. Это обусловлено тем, что транзакционный сектор в наиболее сжатой и концентрированной (в узкой и сокращенной трактовке) форме представляет собой финансовый сектор мировой экономики (финансовые рынки), который, прежде всего, включает денежно-кредитный рынок, рынки ценных бумаг и страховых услуг. Поэтому экономическая ситуация объективно заставляет производить количественные и качественные измерения этого важнейшего сегмента мировой экономики. В отечественной экономической научной литературе нет русского перевода вышеуказанной статьи; концептуальная часть статьи Дж.Уоллиса и Д.Норта была изложена лишь профессором А.Е.Шаститко [75, с.91–104].

Произведенный нами перевод на русский язык этой оригинальной статьи, позволяет отметить некоторые содержательные и существенные моменты, которые раскрывают методологию измерения транзакционных издержек и определения транзакционного сектора экономики [261, с.394–400; 262, с.67–70, 263, с.164–167]. Содержание статьи, на наш взгляд, имеет следующие разделы:

- теоретическая часть включает введение и определение транзакционного сектора;
- эмпирическая часть состоит из исследования частного транзакционного сектора (нетранзакционные отрасли и транзакционные

отрасли), общественного (государственного) транзакционного сектора и объяснения данных;

– табличная часть представляет приложение, в котором приводятся и анализируются статистические данные по различным источникам (занятость типа I; комбинирование занятости типа I с компенсациями занятым; финансы, страхование и агентства недвижимости; государственные расходы в транзакционных услугах; примечание на ВВП; комбинирование оценок);

– вспомогательная часть, состоящая из примечания, комментария Ланса Э.Дэвиса, ссылок.

Здесь приводится авторский перевод на русский язык основных частей статьи Д.Норта и Дж.Уоллиса «Измерение транзакционного сектора в американской экономике с 1870 по 1970год»:

*«Данная статья является предварительной попыткой идентифицировать и измерить эти издержки в американской экономике в период между 1870 и 1970 годами. Перечень литературы, касающейся транзакционных издержек, удивляет тем, что в ней не было попыток измерения их. Возможно, такое состояние происходит от отсутствия консенсуса по вопросу, что является самым важным элементом транзакционных издержек. Работа Вильямсона сосредотачивалась на издержках обмана или оппортунистического поведения; работа, инициированная Стиглером, концентрировалась на издержках получения информации (даже тогда, когда никто не связан); Алчиан и Демсец решали проблему координирования разнообразных запусков-затрат в процессе производства; Дженсен и Меклинг обратились к проблеме взаимоотношений принципала-агента; а Базел осветил проблему измерения. Мы пытаемся объединить эти различные концепции транзакционных издержек в единое унифицированное определение.*

*Другая причина отсутствия эмпирических измерений транзакционных издержек представляется сравнительно-статической природой большинства теоретических работ. ... Однако мы не имеем направляющей линии различения высоких и низких транзакционных издержек, в то время как проблема измерения их уровня уже возникла; вот в чем проблема, с которой мы столкнулись.*

*В фундаментальном смысле у нас нет никакой количественной меры транзакционных издержек, так как у нас нет ясной, общей теоретической концепции издержек обмена. ... Мы посвящаем первую часть развитию теории определения понятий транзакционных издержек и транзакционного сектора. Мы имеем три цели. Во-первых, мы должны объединить эти оценки в существующей литературе по транзакционным издержкам. Во-вторых, мы надеемся, в конечном счете, интегрировать понятие транзакционного сектора в структуру счетов национального дохода и продукта, текущее стандартное измерение в представлении о будущей экономике. Наконец, и более всего важно, мы надеемся создать основу для эмпирической оценки,*

которая следует в частях 3.2 и 3.3. Потенциальные значения включения транзакционного сектора в счетоводство - предмет части 3.4.

### 3.1. Определение транзакционного сектора

Конструирование понятия транзакционных издержек является непростым делом. Общих определений множество. «Издержки обмена правами собственности», «издержки заключения и исполнения контрактов», и вот почему мы начинаем наше исследование с «издержек, связанных с извлечением прибыли от специализации и разделения труда»; все они должны находить в будущем широкое оперативное применение. В дальнейшем мы сделаем немного основных замечаний по поводу понятия транзакционных издержек, а потом переведем наше понимание их в реальные категории экономической деятельности, связанные с историей счетоводства дохода и рабочей силы.

Мы как экономисты хотим отделить транзакционные издержки от других издержек, в то время как у отдельных экономических субъектов нет такой мотивации. Люди максимизируют чистую прибыль, различие между валовыми доходами и полными издержками, в которых включены как транзакционные, так и другие издержки. Каждая экономическая деятельность включает транзакционные и другие затраты. Идеально, наше измерение транзакционных издержек должно было бы разбирать каждый обмен и выделять эти издержки. К сожалению, данные не доступны для такого способа измерения. Вместо этого, наш основной подход заключается в выделении видов экономической деятельности действующих лиц и тех, которые изначально связаны с проведением обменов и, которые не связаны с ними. Сумма ресурсов, использованных для проведения транзакций, составляет нашу методiku оценки транзакционного сектора.

Чтобы разъяснить рациональное нижеследующее деление экономической деятельности на различные категории, мы используем термины «транзакционная функция» и «трансформационная функция». Транзакционные издержки – это затраты, связанные с проведением обменов, издержки связанные с выполнением транзакционной функции. Трансформационные издержки – это затраты, связанные с преобразованием запусков входящего сырья в производство в выпуск конечной продукции. С точки зрения индивидуума обе эти функции являются «производительными», то есть, транзакционные и трансформационные издержки осуществляются только в том случае, если ожидаемые доходы от выполнения их превышают затраты на их осуществление. Поведенческая тождественность транзакционных и трансформационных издержек может рассматриваться критически с тех пор как решили, что мы нуждаемся в новой «теории транзакционных издержек» человеческого поведения; чтобы иметь дело с транзакционными издержками достаточно простой ценовой теории.

В пределах общей экономической теории поведения, которая не нуждается в проведении различия между транзакционными и трансформационными издержками, невозможно отличить две функции

выразительным способом; именно это дает рост к оправданному направлению деления двух функций опытным путем. Мы определяем факторы производственного процесса стандартным экономическим путем: земля, рабочая сила, капитал, и предпринимательский навык, использованный в процессе экономической деятельности. Чтобы представить или транзакционную, или трансформационную функцию необходимо обратиться к началу производственного процесса. Когда мы говорим о транзакционных издержках, тогда мы подразумеваем экономическую ценность факторов, использованных для выполнения транзакционной функции. Эмпирические категории транзакционных издержек, например, затраты труда не являются и не могут быть исключительными. Транзакционные издержки включают стоимость рабочей силы, земли, капитала, и предпринимательского навыка, используемых для проведения товарных обменов. Мы измеряем величину транзакционного сектора, определяя какой труд, земля, и капитальные затраты должны быть включены в транзакционный сектор.

Мы развиваем определение транзакционных издержек и их эмпирическую составную часть в первую очередь путем рассмотрения простого отношения между покупателем и продавцом. Потом мы исследуем, в свою очередь, транзакционные издержки, которые возникают внутри фирм и через посредников различных типов. Наконец, мы обращаемся к изучению специальной проблемы защиты прав собственности. В целях иллюстрации, рассмотрим производство и обмен дома.

Для потребителя, который ищет покупку товара (услуги), мы определяем транзакционные издержки как все издержки, зарождающиеся у потребителя, которые не могут быть перенесены на продавца товара. В случае с домом это охватывает все ресурсы, израсходованные на покупку дома, которые не могут быть отнесены на продавца, включая время, израсходованное на осмотр здания, получения информации относительно цен и альтернативного жилья, юридических расходов, затрат установления кредитоспособности покупателя, и так далее. Отметим, что все эти действия - часть транзакционных издержек, хотя некоторые из них результируются во второй транзакции, например, найме адвоката. В этом случае наем адвоката является частью транзакционных издержек покупки дома. Основным элементом этих транзакционных издержек является та часть транзакционных издержек покупки дома, которая не может быть отнесена на производителя.

С точки зрения производителя транзакционные издержки, связанные с продажей (производством) дома, являются теми затратами, которым он не подвергается, когда производитель, продает дом себе. В то время как такая сделка, может казаться, напрягает нашу доверчивость, помните, что издержки обладания домом рассматриваются, как возможность продать его, как возможность, от которой воздерживаются каждый день, так как дом находится уже в собственности. В действительности каждый владелец

*«продает» себе свое имущество на регулярной основе, когда он принимает решение не продавать кому-либо. Трансакционные издержки продавца включают издержки по оплате услуг агента по продаже недвижимости, рекламы; время, потраченное на ожидание, связанное с осмотром дома, вида страхования, установления кредитоспособности покупателя, и так далее. Снова, некоторые из этих трансакционных издержек, в свою очередь, являются следующей трансакцией, например, найм риэлтора.*

*Не все трансакционные издержки, или для покупателя или для продавца, возникают в момент обмена. Некоторые издержки появляются до обмена. Они включают издержки по сбору информации о ценах и альтернативах, установления качества товаров и кредитоспособности покупателя или продавца, и так далее. Другие издержки появляются, происходят в момент обмена. Они включают затраты ожидания в очередях, оплату нотариусов, покупки вида страхования, и т.д. Наконец, некоторые трансакционные издержки появляются после обмена. Они включают издержки по вступлению в силу контракта, мониторингу исполнения, осмотру качества, получения оплаты, и так далее. Термины издержки «координирования», «предписания», и «мониторинга» относятся ко времени измерения трансакционных издержек – появляются ли издержки до, во время, или после обмена.*

*Простой пример единственного продавца / производителя и единственного покупателя / потребителя иллюстрирует два аспекта трансакционных издержек, которые мы желаем подчеркнуть. Во - первых, трансакционные издержки это - издержки как и любые другие издержки, как для покупателя, так и для продавца. Покупатель, например, может решить, приобрести как можно больше информации об альтернативных ценах на жилье, таким образом, подвергаясь трансакционным издержкам только тогда, когда он чувствует, что это приведет к соразмерному сокращению стоимости покупки дома, который он, в конечном счете, купит (смотри Стиглер 1961). Продавец может, например, больше взвешивать издержки ожидания большего повышения или снижения цены спроса на жилье, как возможный способ привлечь покупателя. Трансакционные издержки и трансформационные издержки покупки (или продажи) дома, в соответствующих пределах замещают друг друга и поэтому могли бы обрабатываться теоретически как то же самое.*

*Во-вторых, хотя все трансакционные издержки обмена порождены или покупателем или продавцом, некоторые из этих издержек вызваны деятельностью рынка (наем адвокатов и риэлторов), в то время как другие нет (время, потраченное на поиск жилья или ожидание появления покупателей). Так как нет принципиального различия между этими двумя типами трансакционных издержек, эмпирически они представляют обособленный мир. Мы можем наблюдать и измерять трансакционные издержки, воплощенные в рыночных услугах адвокатов и агентов по продаже недвижимости; но мы не можем наблюдать трансакционные издержки поиска зданий или ожидания покупателей. В нашей номенклатуре те*

транзакционные издержки, которые результируются в обмене рыночного товара или услуги, являются закупкой «транзакционных услуг». Транзакционные услуги – наблюдаемый элемент транзакционных издержек. В примере с домом, адвокаты и агенты по продаже недвижимости оказывают транзакционные услуги. Мы делаем попытку измерить уровень транзакционных услуг, оказываемых в экономике, но это не уровень всех транзакционных издержек.

Наше понятие транзакционных услуг и транзакционных издержек особенно, аналогично определению понятий рыночного дохода и валового дохода в счетах национального дохода. ВВП не требует измерения совокупного дохода людей в обществе, кроме дохода, который производят люди через рыночный процесс (помимо условно-начисленных нерыночных статей, таких как занятое владельцем жилье и нерыночной продукции фермы). Таким же путем транзакционные услуги охватывают только ту часть транзакционных издержек, которая проходит через рынок.

Ситуация несколько более сложна, когда продавец (или покупатель) не индивидуум, а группа индивидуумов: фирма. Идя после отдельных покупателей и продавцов на уровень фирмы это особенно важно, так как большая часть доступных данных может быть собрана на уровне фирмы. Для иллюстрации, рассмотрим автомобильное предприятие типа Генри Форда.

Часть транзакционных издержек, понесенных фирмой, идентична тем из простого примера. Когда Форд продает автомобили, транзакционными издержками выполнения являются те издержки, которым Форд не подвергает, если он, продает автомобили самому себе. Издержки продажи те, которые связаны с маркетингом, рекламой, агентской продажей, укомплектованием штата, управление судоходством; все являются частью транзакционных издержек. Попросту, когда Форд закупает факторы у своих поставщиков, мы руководствуемся правилом, что транзакционные издержки это затраты, понесенные Фордом, которые не могут быть отнесены на поставщика. Такие статьи как отделы закупок, наем клерков, укомплектование штата, отделы кадров (наем) и т.п., составляют транзакционные издержки.

Самая трудная концептуальная проблема, создаваемая этими транзакционными издержками, возрастает с издержками внутри фирмы. После Коуза и литературы по организации промышленности, мы расцениваем фирму как клубок контрактов. Если подумать, с одной стороны, о наборе, то она представляет последовательный ряд контрактов между владельцами и менеджерами, менеджерами и наблюдателями, и наблюдателями и рабочими. Наверху этой последовательности Генри Форд (или он и акционеры), покупающий машины у своих менеджеров. Форд несет транзакционные издержки, в том, что производит платежи бухгалтерам, адвокатам, штату секретарей, которые необходимы ему для координации, мониторинга его сделок обмена с менеджерами. Менеджеры, в свою очередь, несут издержки

*в процессе производства автомобилей для Генри Форда, которые не могли бы появиться, если бы Форд производил автомобили для себя; снова бухгалтерские издержки, юридические издержки, издержки по содержанию штата. Иерархия этих обменов может существовать ниже дальше среди собственников, менеджеров, контролеров и рабочих.*

*В самом начале перечня наибольшая часть транзакционных издержек включает обработку и передачу информации, задачу которую продолжают выполнять, прежде всего, служащие. Поскольку мы спускаемся последовательно к рабочим, постольку транзакционные издержки включают в себя и передачу информации (диспетчеры) и контроль трудового контракта (диспетчеры и инспекторы).*

*В самой простой схеме, Форд закупает продукцию фирмы и производители (продавцы) являются людьми, фактически делающими автомобили. Все промежуточные виды деятельности (диспетчеры, инспекторы, контролеры, клерки, и менеджеры) производят издержки, которые Форд покупает, и которые не могут быть переданы производителем. Таким образом, Форд покупает транзакционные услуги промежуточных видов деятельности, чтобы координировать, предписывать и контролировать обмены, которые он осуществляет с теми, кто оказывает трансформационные услуги.*

*Если мы начинаем думать о фирме, используя при этом полный или простой набор контрактов, принимая детализированные решения о том, кто должен делать, а кто не должен выполнять транзакционные функции в данной фирме или промышленности, то невозможно ограничиться близким и утомительным исследованием процесса трансформации факторов производства в готовую продукцию в каждой отрасли. Мы выбрали компромиссный метод, чтобы прийти к транзакционным услугам внутри фирмы. Мы разделили виды деятельности на те, которые оказывают, в основном, транзакционные услуги фирме, за исключением тех, которые оказывают в основном трансформационные услуги (детальные описания профессиональных занятий, специализаций рассматривается в части 3.2.). Заработная плата служащих в этих «транзакционных занятиях» составляет наш способ определения транзакционного сектора внутри фирм.*

*Давайте суммировать наш подход к оценке транзакционного сектора внутри фирм. Во-первых, мы идентифицируем виды деятельности, которые, прежде всего, касаются транзакционных функций. Они включают занятия, касающиеся закупки факторов производства, распределения выпуска продукции, координации и контроля трансформационной функции внутри фирмы. Во-вторых, мы оцениваем платежи по заработной плате, выплачиваемые служащим, занятым в транзакционной деятельности. Эти платежи по заработной плате составляют наше измерение размера транзакционного сектора внутри фирм. Поэтому, наше измерение включает только стоимость рабочей силы.*

*Специфический тип фирмы, посредники, составляет специальную проблему и поэтому получает различную форму соглашений. Посредники могли быть расценены таким же образом, как другие фирмы, но они, преимущественно оказывают трансакционные услуги. Возвратимся на один момент назад к примеру с домом. Когда продавец платит агенту по операциям с недвижимостью, тогда все, что платит продавец, является частью трансакционных издержек по продаже дома. Все вознаграждения за реальное недвижимое имущество должны быть включены в трансакционный сектор. Это верно даже тогда, когда агент по продаже недвижимости, в свою очередь, производит трансформационные услуги с факторами (как строительство и охрана), которые используются для производства трансакционных услуг, проданных риэлтером продавцу дома.*

*Мы хотим рассмотреть все ресурсы, то есть полную стоимость факторов, используемых посредниками как часть трансакционного сектора. Проблема, конечно, состоит в том, чтобы определить, какие фирмы (отрасли промышленности) должным образом классифицированы как посредники, или что мы называем «трансакционными отраслями промышленности». Три случая, которые кажутся явными - это операции с недвижимостью и финансы, роль которых состоит в том чтобы, прежде всего, облегчить передачу прав собственности; банковское дело и страхование, роль которых состоит в посредничестве в обмене случайными требованиями; и профессия юриста, первичная роль которой, должна облегчить координацию, установление и контроль контрактов.*

*Оптовая торговля, розничная торговля, и транспортировка представляют более сложный случай. Торговцы чаще делают больше, чем просто передают в собственность товары между сторонами, так как они берут в собственность товары и преобразовывают продукт по-разному. Возможно, самое важное преобразование это транспортировка товаров от производителя к потребителю. Вопрос - желаем ли мы или не хотим считать затраты на транспортировку частью трансакционных услуг предоставляемых торговцами. Наша договоренность относительно транспортной промышленности также зависит от ответа на этот вопрос.*

*Вдумаемся в эту проблему, одно ли тоже – забрали вы сами кушетку для гостиной комнаты купленную в магазине или она была поставлена в ваш дом из магазина. Можно ли плату за перевозку груза и доставки на дом считать частью трансакционных услуг или нет? Ответ нет. Чтобы показать это, необходимо сделать очень ясным вопрос определения товара. Определенно, говорим ли мы об обмене кушетки в магазине или об обмене кушетки в гостиной комнате?*

*В случае с кушеткой в магазине производитель не подвергается никаким платежам поставки; но ресурсы затраченные покупателем, чтобы доставить кушетку домой, являются ли трансакционными издержками? Нет. Ресурсы, израсходованные покупателем, чтобы получить кушетку домой, не могут быть переложены на производителя, но тогда что продает*

производитель? Он продает кушетку в магазине, и это то, что было закуплено. Транспортировка, в этом случае, «произведенные дома» трансформационные услуги.

Теперь рассмотрим кушетку, поставленную производителем в гостиную комнату. Действительно ли затраты по поставке кушетки являются трансакционными издержками? Нет. Предположим, производитель теперь продает «кушетку в гостиную комнату». Он должен был бы транспортировать кушетку в гостиную комнату, даже если он продавал кушетку самому себе (если это была его собственная гостиная комната). Затраты по транспортировке не являются трансакционными издержками, а являются трансформационными издержками: действие по перемещению кушетки «трансформирует» его. Когда кушетка куплена в магазине и отвезена домой клиентом, тогда услуги по транспортировке являются домашним производством; когда кушетку поставляют, то услуги по транспортировке относятся к рыночному производству. Ни в том, ни в другом случае, однако, должны ли затраты по транспортировке включены в трансакционный сектор.

Значение имеет то, что транспортную промышленность нельзя рассматривать как трансакционную отрасль. Отрасли оптовой и розничной торговли участвуют в основном не только в трансакционной деятельности, но также и предпринимают некоторую трансформационную деятельность. В части работы, которая следует далее, мы включаем в трансакционный сектор ресурсы, используемые в области финансов, страхования, операций с недвижимостью (далее FIRE), оптовой торговли, и розничной торговли; они трансакционные отрасли промышленности.

Прежде, чем идти к эмпирической части, есть две проблемы, от которых наше определение трансакционных издержек остается зависимым: защита прав собственности и проблема «заново покрашенного» дома. Проблема защиты прав собственности может показаться странной, из-за того, что мы часто думаем о трансакционных издержках как об издержках обмена и предписания прав собственности. Если я заключаю контракт с Вами, и Вы впоследствии способны выполнить контракт, я могу заручиться поддержкой адвоката и могу преследовать Вас по суду. Все эти затраты, которые относятся к контролю контракта, узаконивают трансакционные издержки.

Но рассмотрим следующую проблему. Вы выброшены на пустынный остров и строите дом. Есть дверь в доме, которая не пускает местных животных. Интеллектуальная обезьяна пытается открыть дверь и, в отместку вы вешаете замок на дверь. Являются ли расходы на замок трансакционными издержками? Вы отстаиваете свои права собственности на дом, но при этом не происходит никакого обмена, никакой трансакции. Теперь переместите дом в центр Манхэттана. Является ли дверной замок трансакционными издержками? Имеет ли значение, человек или обезьяна, врываются в ваш дом?

*Откровенно, мы не знаем ответа, но чувствуем себя некомфортно, ставя вопрос, что мы можем называть «защитными услугами» для нетрансакционного сектора. В результате мы включили полицию, охранников, шерифов, и т.п. в трансакционный сектор, но в подходящее время будет необходимо указать какова величина их вклада.*

*Вторая проблема – «заново покрашенный дом». Мы заявили, что стоимость покраски дома не должна быть включена в трансакционные издержки, с того момента что сейчас был обменен заново покрашенный дом. Но пример должен иллюстрировать источник трансакционных издержек; определение было дано двумя - одно Вильямсоном (обмана), другое Барзелем (измерения). Владелец может покрасить дом, чтобы сделать более трудным установление качества дома для возможного покупателя. Очевидно, владелец верит, что путаница может привести к увеличению цены продажи дома, но теперь покупатель сталкивается с более высокими трансакционными издержками, с тех пор как стало труднее измерить истинное качество здания. Отметим, что эти люди действуют рационально, но результатом является увеличение трансакционных издержек и таким образом уменьшается чистое социальное благосостояние.*

*Суммируем, итак мы коснулись измерения издержек проведения сделок, трансакционных издержек в экономике. Учитывая наши ограничения, зависящие от нашей способности обозреть элементы трансакционных издержек, как было очерчено нашим определением, мы только в состоянии измерить «трансакционные услуги». Трансакционные услуги являются той частью трансакционных издержек, которые возникают в результате рыночного обмена. Чтобы измерить уровень трансакционных услуг, мы сосредоточимся на двух основных методах измерения, которые будут объяснены в деталях в следующей части работы. Во-первых, мы включаем все ресурсы, используемые для осуществления трансакционных услуг на открытом рынке. Чтобы сделать это мы классифицировали определенные типы экономической деятельности как «трансакционные отрасли промышленности». Они охватывают нормальные категории финансов, страхования, операций с недвижимостью, оптовой и розничной торговли в счетах национального дохода и продукта (NIPA). Транспорт не рассматривается как трансакционная отрасль (управление рассматривается отдельно в третьей части статьи). Наш второй метод измерения трансакционных услуг включает в трансакционные издержки затраты, которые происходят внутри фирм в нетрансакционных отраслях. Чтобы сделать это, мы делим виды деятельности на те, которые оказывают преимущественно трансакционные услуги и те, которые оказывают в основном трансформационные услуги. Мы определяем заработную плату занятых в трансакционных видах деятельности и используем это как нашу меру трансакционных услуг, оказанных теми рабочими и как оценку размера трансакционного сектора в нетрансакционных отраслях.*

*Поскольку мы сосредотачиваемся на транзакционных услугах, иначе, чем на транзакционных издержках, постольку наше измерение не должно интерпретироваться как оценка уровня транзакционных издержек внутри экономики, не более, чем величина ВВП может быть взята как прямая мера благосостояния. Мы хотим осветить следующую проблему: как попытка извлечь выгоды от специализации и разделения труда изменила организацию экономической деятельности в Соединенных Штатах за прошлое столетие. Помните, что ни одна из наших транзакционных услуг непроизводительна. Все они представляют затраты ресурсов для совершения обменов, которые связаны; сделали стороны более расположенными к обмену (даже когда транзакционные издержки уже включены). Таким образом, наша форма оценки является отправной точкой для более глубокого исследования природы экономической организации, экономического роста, и экономического изменения».*

### *3.2. Частный транзакционный сектор*

*В этом очерке фундаментальным объектом является измерение изменяющегося размера транзакционного сектора в американской экономике. Эта часть работы измеряет транзакционный сектор в частной экономике, придерживаясь основного определения транзакционных издержек, разработанного в предыдущем разделе. У раздела есть две части. Первая часть исследует нетранзакционные отрасли и вторая часть транзакционные отрасли.*

#### *3.2.1 Нетранзакционные отрасли*

*Нетранзакционные отрасли – это те, которые производят преимущественно нетранзакционные товары и услуги (Нетранзакционными отраслями являются: сельское хозяйство, промышленность, строительство, транспорт, услуги, угольная промышленность, коммуникации, и утилизация). Фирмы в этих отраслях, однако, принимают участие в обмене. Покупая факторы производства, координируя, контролируя и продавая готовую продукцию, все включают транзакционные издержки. Разделение всех ресурсов, предназначенных для проведения транзакций, от тех, которые предназначены для трансформации, с этого пункта, вне наших возможностей. Мы сосредотачиваемся только на издержках рабочей силы, связанных с транзакционным сектором.*

*Первый шаг должен разделить виды деятельности на транзакционные и нетранзакционные в соответствии с руководящими принципами, установленными в части 3.1. Доля транзакционных работников в общей численности работников определена в каждой отрасли. Эта доля используется для того, чтобы разделить фонд зарплаты в каждой отрасли между транзакционными работниками и другими работниками. Затем сумма компенсации в транзакционных видах деятельности просуммирована во всех нетранзакционных отраслях. Эта сумма представляет величину, которая используется для оценки размера транзакционного сектора в нетранзакционных отраслях.*

Наша возможность отделить транзакционный вид деятельности от нетранзакционных занятий ограничена доступной структурой профессиональной классификации. Определения в переписи не позволили провести различие между работниками, занятыми транзакциями и трансформациями. Тем не менее, в большинстве случаев классификация занятий является строгой. Эти виды деятельности, прежде всего, касаются закупок факторов или распределения выпуска готовой продукции, т.е. представляют частично покупки и продажи фирмой. Две другие группы классифицировать проще: профессиональные работники, занятые обработкой информации и проведением обменов, такие как бухгалтеры, адвокаты, судьи и нотариусы, и работники, занятые защитой прав собственности, такие как полиция, охранники, сторожи, и другие. Две другие группы являются более трудными. Обе группы включают транзакции, сделки, которые происходят внутри фирмы. Одна группа состоит из тех служащих, которые координируют и контролируют комплекс долгосрочных контрактов (отношенческие контракты в терминах Вильямсона), которые составляют фирму: владельцы, менеджеры, владельцы, наблюдатели, диспетчеры, и инспекторы. Это, конечно, деятельность этих служащих (и работающих по найму), отличает фирму от рынка. Как отмечал Коуз:

«Вне фирмы, движение цен регулирует производство, которое координируется через ряд обменных сделок на рынке. ... В пределах фирмы, эти рыночные сделки исключаются (устраняются), и вместо сложной структуры рынка с обменными сделками заменяются координатором, который направляет производство. Ясно, что эти - альтернативные средства координирования производства».

В пределах фирмы, эта координация достигается с помощью множества «менеджеров», начиная с собственника вниз к непосредственно инспектору или диспетчеру.

Работа менеджеров и диспетчеров требует хорошо развитой сети поддержки, первичная цель которой состоит в том, чтобы предоставить информацию менеджерам. Эта группа занятий включает конторскую деятельность. Детальный список видов профессиональной деятельности в соответствии с переписью, которые составляют транзакционные виды занятий, дан в Приложении.

Основная картина важности этих видов профессиональной занятости в этом столетии представлена в таблице 3.1. Для экспозиционного удобства мы назвали транзакционные занятия «типа I». Как показывает таблица, значимость этих рабочих значительно выросла в начале века с 15 % до 38 % всей рабочей силы. Хотя все виды занятий выросли, все же в цифровой форме самой важной является группа клерков, сопровождаемая близко менеджерами и специалистами по продажам.

Наш метод вычисления размера транзакционного сектора в нетранзакционных отраслях заключается, во-первых, в том, чтобы найти долю работников типа I в общей численности занятых для каждой отрасли.

Используя эту долю, мы тогда делим платежи по заработной плате в каждой отрасли между работниками типа I и другими работниками. Суммирование выплат работникам типа I по всем отраслям составляет наше измерение транзакционного сектора в нетранзакционных отраслях. Занятость работников типа I в каждой отрасли доступна после 1910 года в существующих данным переписи. До 1910, однако, занятость по отраслям должна быть выведена из профессиональных данных по профессиональной занятости, подобно тем данным, что отражено в таблице 3.1.

Таблица 3.2 представляет информацию по профессиональной занятости работников типа I, как процент от всей занятости по отраслям с 1910 по 1970 гг. Как ожидалось, доля занятости по отраслям типа I, в общей численности занятых устойчиво растет с 1910 по 1970гг., как это приведено в таблице 3.1.(различия между таблицами 3.2 и 3.1 благодаря падению профессиональной занятости показанных детально в таблице 3.2). Занятость работников типа I приблизительно удваивает свою долю в общей численности занятых, но как показывает таблица, рост занятости работников типа I широко варьирует среди отраслей. Транзакционные отрасли, Торговля и FIRE (finance, insurance, real estate) имеют высокий уровень занятости работников типа I, уменьшающийся немного в течение времени. Занятость работников типа I в нетранзакционных отраслях растет значительно. Более 60 % увеличения в занятости работников типа I целом во всей экономике между 1910 и 1970 гг. (от 17 % до 39 %) рассчитаны за счет роста работников типа I в нетранзакционных отраслях, особенно увеличивается в машиностроении и услугах. Основной источник роста в транзакционной занятости был в нетранзакционных отраслях.

Это очень сложно определить профессиональную занятость в отрасли до 1910. Перепись не собирала информацию относительно занятости по отраслям экономики, а только дает информацию относительно занятости по профессиям. Основанные на работе Эдвардса (1943), данные по профессиональному распределению занятости в отраслях экономики в 1910 и 1930гг. потом использовались для оценки занятости в отраслях в течение переписи более ранних лет и для поиска необходимой информации относительно занятости по профессии. С тех пор как занятость по отраслям до 1910 года была получена из данных занятости по профессиям, оценки занятости по отраслям, требовавшие вычислять долю занятости работников типа I до 1910г., по существу преобразуются из данных занятости по профессиям. Поэтому занятость по отраслям и профессиональная занятость по отраслям не являются независимыми оценками. К счастью, за исключением служащих, занятость работников типа I может быть распределена среди отраслей с некоторой достоверностью до 1910г.

Проблема, здесь, как и в других исследованиях, состоит в определении уровня общей занятости в отраслях. Таблица 3.3 использует Карсонскую занятость в отрасли, чтобы вычислить долю занятости работников типа I в

отрасли в период с 1870 по 1910гг. (Карсон 1949). Общеизвестно, оценка занятости в торговле по Карсону низка, как показано в таблице, в которой более чем 100 % служащих в торговле можно отнести к профессиональной занятости типа I. Различия в доле занятости работников типа I до 1910г. даны в таблицах 3.2 и 3.3 и являются результатом использования классификаций занятости по профессиям – по отраслям по Эдвардсу в таблице 3.3 и нашего использования полных детальных классификаций в соответствии с переписью в таблице 3.2 (см. приложение). Все протесты в стороне, эти две таблицы говорят довольно последовательно: занятость работников типа I высока и устойчива в торговле и правительстве; низка и устойчива в сельском хозяйстве; низка и повышается в горной промышленности, строительстве, машиностроении, и транспорте.

Следующий шаг должен преобразовать эти доли занятости в фактическую долларовую стоимость ресурсов, используемых как факторы производства в каждой отрасли. Из-за разрыва перечня занятости и пригодности соответствующих данных по национальному доходу, вычисление сделано сначала для периода после 1930г., потом в период с 1900 по 1940гг., и, наконец, в течение 1870-1900гг. Метод оценки денежных выплат этим занятым в каждом из периодов осуществляется по той же самой процедуре, описанной подробно в приложении. Кратко, оценка денежных выплат занятым по отраслям (для всех занятых) была взята непосредственно или исходила из существующего порядка денежных выплат, заработной платы, занятости, и других данных. Далее ряд денежных выплат занятым был умножен на долю занятости типа I в общей численности занятости, из таблицы 3.3 или 3.4, для того чтобы провести оценку денежных выплат, занятых работников типа I в отрасли. Величина денежных выплат занятым типа I была суммирована по всем нетрансакционным отраслям; полученная величина была разделена на ВВП. Результаты этих вычислений можно увидеть в таблице 3.4.

И данные и методы, были призваны и использованы для того, чтобы произвести улучшение оценки. Однако, маловероятно, что такие усовершенствования могли изменить основное назначение таблицы: денежные выплаты трансакционным служащим в нетрансакционных отраслях непрерывно повышались с середины девятнадцатого века вплоть до настоящего времени. Доля национального дохода / ВВП, относящаяся к занятости служащих типа I в нетрансакционных отраслях, повышалась с 1.4 % в 1870 до 10 % в 1970г. Если мы считали бы правительство как нетрансакционную отрасль (предмет, который будет более подробно рассмотрен в следующем разделе), то доля дохода занятых типа I в нетрансакционных отраслях промышленности повысилась с 1,5 % в 1870 до 14 % в 1970г.

Ограничения данных и наш метод оценки доли ресурсов, идущих к этим работникам, создают несколько потенциальных отклонений (ошибок) в наших оценках. Во-первых, численность работников профессиональной

занятости типа I не рассчитывались в переписи в предыдущие годы. Это относится к служащим, особенно в переписи 1870 года. Это дает рост отклонения в тенденции доли работников типа I. Подобное расхождение происходит из-за много профессиональной классификации (мульти) занятости. Например, фирма с 10 служащими может использовать одного человека половину времени как диспетчера, во вторую половину времени как, скажем, плотника, а указывать его основное профессиональное занятие как плотника. Когда занятость увеличивается до 20 рабочих, он становится диспетчером полное время и доля занятых работников типа I растет от нуля до 5 %, в то время как истинная доля осталась постоянной.

Эти два отклонения (расхождения) частично возмещаются другими расхождениями. Во-первых, мы включили численность владельцев, менеджеров, и контролеров в нашу занятость типа I (хотя не их доходы). Эти работники похожи, например, на диспетчеров, только их отклонения изменяются другим путем. Большая доля рабочей силы была занята по найму в более ранних годах, и в течение долгого времени указанные работники, вероятно, увеличили долю своего трудового времени, проведенного в управлении, и уменьшили время пребывания в фактическом производстве. Во-вторых, при вычислении доли занятости типа I в период до 1910, мы строили на восходящем отклонении в оценки в ранние годы. Для нескольких категорий занятых типа I некоторые данные до 1910 не сообщались. Чтобы оценить их, мы использовали долю профессиональной занятости специфического типа I в отрасли до 1910г., чтобы приблизительно приравнять долю этого вида профессиональной занятости в отрасли назад к 1870г. Как только с возвратом к прошлому общая доля занятости работников типа I упала, так мы пересчитали долю занятых типа I в тех отраслях, где мы вывели их долю занятости в этой манере. Наконец, проблема с много профессиональной занятостью потенциально важна, хотя потенциально важнее также симметричное отклонение. Это численность много профессионально занятых, которые отчитываются как профессионально занятые не типа I, хотя их другие профессиональные занятия могут быть столь же большими, как и численность работников, осуществляющих много профессиональные занятия, которые первоначально сообщают о занятости не по типу I (например, человек мог первоначально сообщать о себе как о диспетчере). Нет, конечно, никакого способа узнать, даже примерно, насколько большое имеет это отклонение или степень, до которой степени они уравнивают друг друга.

Наше другое главное беспокойство состоит в методе производства оценок. Во-первых, мы проигнорировали капитальные ресурсы, связанные с этими работниками. Возможно, что этот работников типа I, работавших с большим (меньшим) количеством капитальных товаров в ранние годы, чем они делали в поздние годы; в связи с этим случаем, тенденция в использовании ресурсов работниками типа I, отклоняется вверх (вниз). Во-вторых, наши измерения оперирует высоко агрегированным уровнем. Они могли быть

улучшены при использовании заработной платы, времени, и данных о занятости для определенных видов профессиональной деятельности (занятости) в пределах отраслей. Наконец, наши пределы погрешностей в вычислении количества ресурсов, используемых работниками типа I в нетрансакционных отраслях, должны быть перемножены на пределы погрешности, присутствующие (свойственные) в оценке ВВП, использованной для исчисления доли ресурсов, использованных этими работниками. Доверительные интервалы в оценках в таблице 3.4. поэтому достаточно большие. С другой стороны, нет никакой неотразимой причины верить, что отклонения или ошибки в оценках являются достаточно систематическими, чтобы стереть сильную восходящую тенденцию в доли ресурсов, относящихся к работникам типа I.

### 3.1.2. Трансакционные отрасли промышленности

Теперь мы обратимся ко второму набору оценок, к ресурсам использованным трансакционными отраслями: торговле и FIRE. Мы хотим оценить все ресурсы, использованные в трансакционных отраслях. Мы на один момент предполагаем, что все факторы в торговле и FIRE, идут в трансакционные услуги. Такое измерение не соответствует методам измерения отраслевого выпуска готовой продукции, добавленной стоимости или подлинного дохода, который мы обычно используем, чтобы характеризовать вклад отрасли в ВВП. Мы касались только стоимости ресурсов, которые используют трансакционные отрасли. Мы не пытаемся приписать что-нибудь из стоимости услуг, которые они оказывают экономике, и мы не оказываемся перед стандартной проблемой двойного счета, которая требует осторожного внимания к чистым и валовым различиям в стандартных расчетах дохода.

Таблица 3.5 сообщает о наших оценках общих ресурсов, использованных торговлей в течение периода 1869-1970гг. До 1948г. мы использовали оценки Баргера по распределению валовых наценок, чтобы оценить общие ресурсы, использованные в торговле. Мы взяли измерения конечного товарного продукта у Галмана и Кузнеца, перемножили на оценки Баргера по общей доле товарной продукции, проходящей через розничные каналы распределения, и умножили снова на оценки Баргера по распределению валовых наценок. После 1950 года мы взяли оценки ресурсов, использованных в торговле непосредственно из таблиц ресурсы/продукции (затраты/выпуск), использованных Отделом Торговли, для оценки ВВП.

Как показывает таблица, ресурсы, использованные в торговле, росли с 16 % от ВВП в 1869г. до 22 % в 1948г., падая до 18 % в 1972г. Поскольку эта оценка могла быть улучшена, сочетая более детальное падение товарной продукции в соответствии с детальной оценкой Баргером распределения наценки по типам магазинов; постольку нет никакой причины предполагать, что таблица была очень подвергнута исправлениям, корректировкам.

Оценка количества ресурсов, использованных в другой трансакционной отрасли, FIRE, является более трудной. Прежние попытки оценить ВВП

обошли финансовый сектор, приписывая некоторую стоимость к ее выпуску продукции, или вычисляли его как остаточную категорию (18). Однако, наш метод, весьма прост. С 1958г. по 1972г. мы основывали нашу оценку исходя из валовых ресурсов, использованных в FIRE, в таблице ресурсов/продукции (затраты/выпуск) отдела торговли. Оценки распространялись назад к 1920г., с использованием NIPA и данных Кузнеця по национальному доходу в FIRE как индекс. С 1870г. по 1900г. мы использовали оценки Галмана и Весса стоимости валового выпуска (объема производства) в банковском деле и страховании. Результаты оценок представлены в таблице 3.6.

Взятые вместе, таблицы 3.4, 3.5, и 3.6 составляют нашу оценку транзакционного сектора в частной части экономики. Частный транзакционный сектор повышается примерно с 18 % ВВП от в 1870г. до 41 % ВВП в 1970г. Цифры 1870г, вероятно, слишком высоки: доля ресурсов, использованных в FIRE, и доля денежных выплат занятых типа I в нетранзакционных отраслях, завышена. Цифры за 1930 -1970гг. основаны на твердых данных и могут быть взяты с некоторой уверенностью. Сильный восходящий тренд доли транзакционного сектора в ВВП, во всяком случае, отклоняется вниз. Причины, лежащие в основе этой тенденции, будут обсуждены в части 3.4, но сначала мы обращаем наше внимание к общественной сфере.

### 3.3. Общественный транзакционный сектор

В этой части мы исследуем обеспечение транзакционных услуг правительствами. В фундаментальном смысле наша широкая концепция транзакционных услуг включала бы все правительство в транзакционном секторе. Функция «управления» должна обеспечить социополитические активы, которые лежат в основе всей экономической деятельности; то есть, правительство подвергается социальным накладным издержкам, которые позволяют осуществлять специализацию и разделение рабочей силы. В нашем более узком определении транзакционных издержек, однако, только ряд правительственных услуг собственно считали транзакционными услугами. Особенно важны издержки предписания контрактов (суд и полицейская система), и издержки защиты прав собственности в большем масштабе (национальная оборона).

Вторую группу деятельности правительства более трудно классифицировать. Она включает образование, услуги по транспортировке, и основные общественные (социальные) услуги, такие как противопожарная служба, больницы, медицинское обслуживание, общественная санитария, и жилищное обеспечение. Все эти виды деятельности включают элемент социального накладного капитала; они - часть стоимости поддержания нашего существования общественного порядка. Сохранение этого порядка, конечно, предпосылка для специализации и разделения труда.

Наконец, третья группа деятельности правительства имеет мало общего с транзакционными услугами, особенно, перераспределение дохода. Эти виды деятельности, однако, полностью незначительны в размере

транзакционного сектора. Так же, как нетранзакционные отрасли в частной экономике используют транзакционные услуги, таким же образом правительству рекомендуется использование транзакционных услуг, в целях выполнения своей нетранзакционной деятельности. В этой части мы обсуждаем каждый из этих трех типов правительственной деятельности и развиваем метод оценки транзакционного сектора в каждом, что полностью следует методу, использованного для оценки размера транзакционного сектора в частной экономике.

Таблица 3.7 разбивает правительственные расходы на виды деятельности, которые соответствуют этим трем категориям. Таблица 3.8 представляет расходы для каждой категории как долю от ВВП в течение отобранных лет в этом столетии. Таблица показывает рост каждой категории расходов, которые имели тенденцию к росту последовательно в это столетие.

Первая категория расходов включает основные расходы по обеспечению прав собственности и облегчению торговли. Безусловно, единственная наибольшая статья в этой категории – это оборона. Разбивка расходов транзакционных услуг на компоненты показано в таблице 3.9. Включение полиции и главного правительства в транзакционный сектор видится прямым. Есть, однако, законные причины для вопроса, может ли весь бюджет на оборону быть включен в расходы на транзакционные услуги. Рост «военно-промышленного комплекса» может дать рост некоторым расходам на оборону, как перерасходы, которые должны подпадать под трансфертные платежи. Рост оборонных расходов, начиная со Второй мировой войны, связаны с большей ролью Соединенных Штатов в международных отношениях, и могут быть рассмотрены как политико-дипломатические расходы, иначе чем расходы на оборону. Наконец, расходы на оборону колеблются из года в год и от правительства к правительству, и нет никакого способа измерить эффект этих расходов на нашем уровне безопасности, и нет ни одного мнения, чтобы единодушно считать, что более высокие расходы на оборону положительно повлияли на повышение уровня национальной безопасности.

Эти вопросы возникают, потому что непонятно точно, что покупает правительство, когда оно тратит деньги на оборону. Вне сомнения, однако, эти расходы - это расходы поддержания национальной безопасности, учитывая наши текущие политические и социальные меры. Скорее, чем в попытке разделить расходы на оборону на оборонные и необоронные виды деятельности, мы рассматриваем все их однородно и представляем ниже две дополнительные меры. Одна мера дает небольшой вес для включения расходов на оборону в транзакционный сектор.

Вторая категория расходов излагает более трудную проблему классификации. Расходы с основным компонентом расходов даны в таблице 3.10. Отдельные компоненты были включены в эту категорию по следующим причинам. Образование включает элемент транзакционных услуг в той

степени, в которой образование (1) сообщает людям о существующих юридических и социальных мерах относительно обмена; (2) укрепляет процесс социализации относительно легитимности контрактов, которые понижают затраты предписания контрактов в той степени, что люди не должны вовлекаться (заниматься, руководствоваться) в «стратегическое поведение» или организационные меры относительно обмена; и (3) непосредственно уменьшает затраты контакта с различными социальными, этническими, и культурными группами в пределах общества, предоставляя всем людям общий язык, историю, и культурные ценности.

Услуги транспортировки, оказанные правительством (шоссе, воздушные, и водные терминалы), распадаются между трансформационными услугами и транзакционными услугами. Как было обсуждено в первой части статьи, мы не желаем рассматривать издержки транспортировки как часть транзакционного сектора. Соответственно, общественные транспортные услуги не должны быть туда включены. Однако, часть этих услуг, используемая в определении уровня издержек транспортировки внутри экономики, важна для определения степени специализации и разделения рабочей силы, и поэтому уровня транзакционных издержек в экономике. Именно по этой причине, мы включаем их сюда, несмотря, на то, что мы не включили правительственные расходы в транспортные услуги в транзакционном секторе.

Третья группа предоставленных правительством главных социальных услуг может быть освещена вместе под названием «городские услуги». Городские услуги косвенно понижают транзакционные издержки, делая городскую жизнь менее дорогостоящей. Главное преимущество проживания в городской территории – это экономия на транзакционных издержках, вызванных наличием большого количества покупателей и продавцов в непосредственной близости. Публичное проведение городских услуг непосредственно уменьшают издержки проживания на городских территориях, увеличивая число людей, которые могут с пользой переезжать в города и извлекать выгоды от специализации и разделения труда из-за более низких транзакционных издержек, чем они могли иметь в сельских районах.

Поскольку те, кто полностью согласен с нашей характеристикой этих функций, постольку должны допустить, как мы делаем, что любое разделение расходов на образование, услуги транспортировки, и городские услуги на транзакционные и нетранзакционные компоненты является произвольным. Поэтому мы хотим идти дальше, чем таблицы 3.10. Мы не включили расходы на эти функции в наше измерение общественных транзакционных услуг, но хотим отметить, что некоторая часть этих расходов может быть включена, если мы желаем лучше понимать природу правительственной деятельности и ее отношение к экономике.

Несмотря на наше исключение социальных наценок и других расходов из транзакционного сектора, необходимо включать транзакционные услуги, вовлеченные в управление теми программами, в наше измерение

общественного транзакционного сектора. Так как там есть транзакционные услуги, вовлеченные в производство и распределение товаров в нетранзакционных отраслях, поэтому есть транзакционные услуги, вовлеченные в производство и распределение предоставляемых правительством товаров и услуг.

Мы используем ту же самую технику для оценки этой части общественного транзакционного сектора, которая использовалась ранее для оценки транзакционного сектора в нетранзакционных отраслях промышленности. Мы умножаем долю занятости в транзакционных (профессиональная занятость) видах деятельности (тип I занятых) в правительственной занятости на денежные выплаты занятым, нетранзакционной правительственной функцией, чтобы получить нашу оценку транзакционного сектора в нетранзакционной части правительства. К этому мы тогда добавляем стоимость всех ресурсов, труда и капитала, использованных в производстве транзакционных услуг правительством. Наши оценки, использующие этот метод, представлены в таблице 3.11, в которой транзакционные расходы как доля от ВВП, отмечаются отдельно от денежных выплат занятым типа I в нетранзакционных расходах. Как показано в таблице, повышается величина от 3.67 % от ВВП в 1902г. до 13.90 % от ВВП в 1970г. Важность транзакционных услуг до некоторой степени колеблется, из-за влияния военных расходов. Денежные выплаты занятым транзакционных профессий в других правительственных функциях, как процент от ВВП, устойчиво растет по всему периоду.

Второй метод менее полно освещен в своей печати, но он обходит проблему классификации расходов на оборону и обеспечивает минимальную оценку транзакционного сектора в правительстве. Метод просто рассматривает все правительство как нетранзакционную отрасль. Таблица 3.12 представляет результаты альтернативных оценок. Денежные выплаты, занятым типа I как процент от ВВП был получен, за счет комбинирования занятости типа I в правительстве, таблица 3.2., с денежными выплатами занятым в гражданском правительстве. К этому добавлены денежные выплаты военным служащим, служащие были исключены из транзакционно занятых, по нашей договоренности, по данным переписи о занятости. Таблица показывает ту же самую тенденцию, как и таблица 3.11, хотя, как ожидалось, доля ВВП ниже. Взятая как минимальная оценка транзакционного сектора в правительстве, доля повышается с 1.71 % от ВВП в 1900г. до 5.86 % от ВВП в 1970г.

Распространение оценок назад к девятнадцатому веку является трудным. Нет никаких твердых данных по государственным и местным расходам до 1880, и даже материал переписи за 1880 и 1890гг. не полон. Работы Дэвиса и Леглера (1966) по деятельности правительства в девятнадцатом веке не наводят на мысль, что правительство, как доля от ВВП, изменилась заметно между 1870 и 1900гг. Представленные их результаты и подобные детальные данные, мы выбрали для того, чтобы

сделать вывод, что общественный трансакационный сектор за 1870-1900гг. был идентичен его действительной величине в 1900г.

Чтобы подвести итог, мы рассматриваем общественную часть экономики почти таким же путем как частную часть. Деятельность правительства делится на трансакационные и нетрансакационные услуги. Все ресурсы, использованные в деятельности, которые оказывают трансакационные услуги и денежные выплаты служащим, занятым трансакационной деятельностью в другой деятельности правительства, были включены в трансакационный сектор. Как более консервативная альтернатива мы также рассматриваем весь общественный сектор как нетрансакационную отрасль и продолжаем так же, как мы сделали в части 3.2.

#### 3.4 Объяснение данных

Прежде, чем мы углубимся в обсуждение того, почему трансакационный сектор вырос, давайте рассмотрим кратко величину этого роста. Таблица 3.13 объединяет наши различные оценки долей частного и общественного трансакационного секторов в ВВП. Имея в виду, что оценки 1870-1890гг., вероятно, очень высоки; рост трансакационного сектора примерно с одной четвертой от ВВП в 1870г. до половины от ВВП в 1970г. Даже с учетом квалификацией данных и методов, обсужденных в тексте и приложении, величина, используемая в трансакационном секторе, высока и повышается.

Экономисты и экономические историки описали фундаментальные структурные изменения в американской экономике в прошлом столетии. Они включали: изменение от сельского к городскому проживанию; изменение в составе выпуска продукции от сельскохозяйственной и добывающей отраслей далее к машиностроению и затем, позже, к росту услуг и росту правительства; изменение размера фирм в конце девятнадцатого века и растущая сложность экономической организации. Наше объяснение роли трансакационных издержек связано с этими структурными изменениями, но ведет к различной интерпретации американской экономики, чем традиционно ассоциировалось со всей очевидностью.

Экономика и теории экономического роста вращаются вокруг целей роста торговли, обусловленной специализацией и разделением труда. Рост производительности происходит из-за роста эффективности факторов в трансформационном процессе. Но такие цели могут быть реализованы только через обмен, и традиционная экономическая теория заключила, что обмен должен быть менее затратным. Наше существенное мнение в том, что трансакационные издержки - важнейшая часть издержек экономической деятельности. Одно значение этого - то, что на протяжении всей истории, издержки трансакаций могут быть также ограничивающим фактором экономического роста, как и трансформационные издержки. Эта перспектива переворачивает традиционный анализ экономического роста на голову. С тех пор, как экономические организации старались снизить издержки обмена, мы не могли пользоваться преимуществом от большей

специализации.

Поэтому экономическая история является историей сокращения транзакционных издержек, которые разрешают реализацию целей от большей специализации. Развитие специализированного банковского дела, финансов, торговли, и других транзакционных функций – это необходимое требование для того, чтобы увеличить производительность, и в этом роль правительства в спецификации и предписании системы прав собственности. Наш аргумент подчеркивает два пункта.

Во-первых, в то время как соревнование в частном секторе гарантирует, что более эффективные организационные формы заменят менее эффективные, то никакое такое ограничение не воздействует на правительство. Правительства могут препятствовать или продвинуть экономический рост, если они не игнорируют один из самых важных аспектов экономической истории, не признать который нельзя, что в странах с высокими доходами правительство играло, несомненно, антикризисную роль в экономике, которая должна быть достаточна, чтобы позволить обществу понять огромный производственный потенциал научно-технической революции с прошлого полутора столетия. То, что ресурсы, посвященные проведению транзакций правительствами, (с определенным исключением военных расходов), относительно маленькая часть общих издержек проведения транзакций, может ввести нас в веру, что правительство не играло существенной роли. Наоборот, общественные ресурсы, посвященные спецификации и осуществлению прав собственности, были настолько эффективны, что это сделало возможным огромный расцвет форм заключения контракта, которые поддерживают нашу современную экономику, и дают ключ к объяснению контраста между странами с высокими доходами и Странами третьего мира.

Наш второй пункт состоит в том, что рост транзакционного сектора является необходимой частью понимания целей торговли. Часть роста транзакционного сектора – это просто перемещение от нерыночных (и поэтому ненаблюдаемый) транзакционных издержек на рынок (и поэтому посчитанный в нашем транзакционном секторе). Но часть роста составляет реальные инвестиции ресурсов. Эти ресурсы должны быть посвящены обслуживанию институциональной фабрики экономики, чтобы реализовать огромный потенциал научно-технической революции, которая обязательно требует увеличения специализации и поэтому роста обменов.

С нашей точки зрения, есть три главных причины, почему транзакционные издержки повысились за прошлое столетие. Во-первых, издержки спецификации и предписания контрактов стали более важными с расширением рынка и растущей урбанизацией во второй половине девятнадцатого века. Поскольку экономика становится более специализированной и урбанизированной, все больше и больше обменов совершается между людьми, у которых нет никаких долгосрочных отношений, то есть, не персонифицированного обмена. В отличие от

персонального обмена, в котором повторяется контакт и близкое знание другой стороны, уменьшались издержки заключения контракта, не персонифицированный обмен требовал детализированной спецификации атрибутов того, что обменивалось или представления агентов, так же хорошо, как и функционирование сложных механизмов. Это в свою очередь, предлагало радикальную перемену в издержках транзакций. Рост рынков и урбанизации был драматически ускорен, падением издержек транспортировки после 1850г. Потребители были в состоянии покупать товары с дальних расстояний и большего числа поставщиков. Эффект этого большего разнообразия - сокращение личного контакта между покупателями и продавцами. Рациональные потребители организуют большее количество поиска и деятельность по сбору информации (включая информацию о покупках через посредников, то есть, транзакционные услуги), поскольку они узнают всё меньше и меньше о людях, от которых они покупают свои продукты. То же самое относится для продавцов, которые приезжают, чтобы обслужить более широкий диапазон покупателей.

Вторая часть нашей истории – воздействие технических изменений в производстве и транспортировке на транзакционные услуги. Новые капиталоемкие технические производства были часто более выгодными, чтобы работать (то есть, более низкие затраты) на высоком уровне выпуска продукции. Высокие уровни выпуска продукции потребовали спокойного течения затрат и хорошо развитой системы реализации продукта. Сложные организации внутри фирм, которые возникли, чтобы закупать факторы и распределять выпуски продукции, сопровождали транзакционные услуги внутри фирмы. Сокращение в издержках и увеличение скорости транспортировки позволили создавать большие деловые организации и направляли премии на координацию затрат и выпуска продукции и на контроль многочисленных контрактов, вовлеченных в производство и распределение. Как в производстве, новые технические возможности в транспортировке направляли премии в транзакционные услуги, которые привели к большому количеству тех услуг, проводимых в пределах фирм и через рынок.

Третья часть нашей истории – это уменьшение издержек использования политической системы, для реструктурирования прав собственности. Последствие этого изменения, расстройство системы Мэдиссона, уже было документировано (Норт, 1978). Это заключалось в изменении издержек использования политической системы через развитие комиссий, которые заменили орган принятия решения всей законодательной системы и развитие законодательных возможностей исполнительными отделами правительства. Этот тип правительственного роста наложил транзакционные издержки на остальную часть экономики.

По нашему представлению, тогда, транзакционный сектор вырос по трем главным причинам: увеличение специализации и разделения труда; технологические изменения в производстве и транспортировке

сопровождался увеличением размера фирмы; и увеличивающаяся роль правительства в отношениях к частному сектору. Конечно, эта работа не представляет заключительного доказательства, что какие-то или все из этих трех элементов - правильное объяснение растущей важности транзакционных услуг в пределах экономики. Удовлетворительные объяснения будут ждать более детальных исследований непосредственно в транзакционном секторе, и его поведения в различных отраслях и в различных промежутках времени. Вместо тех исследований, однако, позвольте нам предлагать некоторые значения наших результатов по двум важным и взаимосвязанным областям экономической истории: исследование экономического роста и измерение экономической деятельности (деловой активности).

Объяснение экономического роста является, возможно, центральной задачей экономической истории. Рост – это функция производительной технологии, качества факторов, и институциональная структура экономики. Исследование каждого из этих потенциальных источников роста было доминирующим вопросом в различные промежутки времени, но исследование институциональных структур и экономического роста не довольствовалося объявлением статистического вопроса, теоретической формулировкой, и историческим анализом, который получили технология и человеческий капитал. В большей части институты рассматриваются теоретически как своего рода свободный экономический фактор: правила игры скорее, чем действующие игроки.

Институты, однако, не являются только правилами, они требуют рабочей силы, капитала, и других реальных ресурсов, чтобы работать. Подход этой статьи обеспечивает важной информацией относительно реальных издержек обеспечения институциональных структур. Даже если кто сомневается относительно роста транзакционного сектора, трудно игнорировать явный объем ресурсов, которые идут на поддержку самого фундаментального экономического института: рынка. Систематическая идентификация определенных видов деятельности (как секретари, клерки, диспетчеры, и т.д.) с которыми мы верим, что с важными частями институциональной структуры, можно обеспечить эмпирический первый шаг в понимание процесса институционального изменения.

По любой причине, три, данные в начале этого раздела, являются главными кандидатами, большинство фирм нашло необходимым посвятить больше ресурсов координированию, предписанию, и контролю обменов за прошлое столетие. Растущая важность этих транзакционных работников поднимает ряд вопросов. Действительно ли они были существенными для конкурентоспособного успеха на рынке? Являются ли фирмы, которые переместились раньше на оказание транзакционных услуг, внутренне оказались более успешными, чем те, которые не сделали это? Что было стандартным разделением факторов, которое объясняет изменения

производительности в тех отраслях, в которых фактор труда был разделен на транзакционных и трансформационных работников?

Видимая рука Чандлера ярко изображает, как менеджеры, клерки, и секретари становятся существенными элементами роста в новых больших промышленных предприятиях. Для фирмы их важность была одинакова как внешняя, так и внутренняя. Контроль потока затрат в процесс производства и распределения выпуска продукции было столь же важным, как и координирование процесса производства внутри фирмы. То, что мы желаем подчеркнуть в наблюдениях Чандлера, - это вся менеджерская деятельность по существу представляет транзакционные услуги.

Это исследование также поднимает мнения относительно другой центральной области экономической истории: измерение экономического роста через счетоводство национального дохода. Вначале мы процитировали наблюдение Кузнецца, что нет структуры экономических счетов «не затронутой экономическими теориями». Величина транзакционного сектора, зарегистрированного здесь, предполагает, что теоретическая структура, в которой транзакционные издержки, как предполагается, равняются нулю, может быть неадекватной для того, чтобы измерить изменения в экономически различных выпусках продукции в мире распространяющихся транзакционных издержек. Особенно важно различие между конечным и промежуточными продуктами, когда «выпуск продукции» транзакционных отраслей был рассмотрен, предмет вне области этого исследования, но одно значительно важно, когда мы желаем оценить работу американской экономики за длительное время.

Более прозаическая, но особенно важная, проблема - внутренняя организация счетов. За исключением вычисления доли занятости рабочих, связанных с транзакциями, ни одни из данных, используемых в нашем исследовании, оригинальны. Все это использовано непосредственно из классических работ по счетоводству национального дохода. Мы просто повторно переупаковали счета, использующие новый набор внутренних разделений, используя транзакционную и трансформационную функции, как наше руководство для того, чтобы выделять экономическую деятельность, иначе, чем отраслевые деления.

Переделка счетов не изменяет тенденцию дохода на душу населения в течение долгого времени, но это может изменить нашу интерпретацию того, как появляются изменения в доходе. Существующая внутренняя структура счетов была разработана, чтобы осветить движения делового цикла. Счета могут привести к большему количеству информации об экономическом росте и составе экономической деятельности, но только если мы желаем изложить новые вопросы и эксплуатировать богатое разнообразие информации, встроенной в счета теми, кто первый построил оценки национального дохода.

Этот очерк призван установить одну историческую последовательность: измерение транзакционного сектора в американской

*экономике с 1870 по 1970гг. Несмотря на оговорки; одни могут говорить о точности данных или уместности методов оценки; величина увеличения ресурсов, использованных в транзакционном секторе за прошлое столетие, является феноменальной, с которой приходится иметь дело. Рост транзакционного сектора – это рост функции, необходимой для координации огромного количества ресурсов, которые были направлены на рынок за последнюю сотню лет. Транзакционные издержки в совокупности могли или не могли вырасти в прошлом столетии, но конечно, мы можем сделать вывод, что транзакционные услуги — это численность людей и ресурсы, которыми они распоряжаются, которые координируют запуск потока затрат в производство, контролируют непосредственно процесс производства, и координируют поток выпуска товаров от производителей к потребителям, что они непрерывно росли начиная с 1870г. Рост транзакционного сектора – это главное структурное изменение.*

*Растущий размер транзакционного сектора ставит главную проблему перед экономистами и экономическими историками. Каковы отношения между теми запусками к их выпускам продукции? Как транзакционные и трансформационные издержки взаимодействовали в преобразовании экономики? Каково влияние растущего сектора на множество социальных и институциональных изменений? Вот только несколько важных вопросов, которые должны быть исследованы в контексте структурного изменения, подразумеваемого этим исследованием».*

## *Глава II. Глобализация финансов и последствия мирового финансового кризиса*

### **§1. Глобализация и причины кризиса финансового сектора мировой экономики**

К финансовому сектору мировой экономики необходимо подходить с методологической точки зрения как части единого целого экономического организма общества. Если рассматривать финансовый сектор мировой экономики с точки зрения объективной составляющей, то предметом изучения являются разновидности финансовых рынков. Мировые финансовые рынки включают: рынок международных платежных средств (специальные права заимствования), рынки валют (денежных единиц зарубежных стран), рынки золота, других драгоценных металлов и камней, рынки ценных бумаг, рынки банковских и других кредитных денег, рынки страховых услуг, рынки финансовых и кредитных ценностей. На финансовых рынках объектом отношений являются специфические товары, в качестве которых выступают услуги, носящие финансовый характер. Финансовый характер указанных услуг состоит в том, что оказание услуг опосредуется оформлением финансово-кредитных обязательств или выпуском финансовых инструментов (фондовых ценностей), а также сопровождается формированием, распределением, перераспределением и использованием фондов денежных средств участников рынка.

Основными потребителями финансово-кредитных услуг (поставщиками капитала) являются домашние хозяйства, корпорации, а продавцами услуг (потребителями капитала) выступают правительственные организации и учреждения, коммерческие банки, страховые компании и общества, пенсионные, паевые и инвестиционные фонды, специальные внебюджетные фонды, кредитные товарищества и союзы, инвестиционные и трастовые компании, лизинговые, факторинговые и форфейтинговые фирмы. У вышеперечисленных участников рынка образуются финансы (фонды денежных средств), которые ими распределяются, перераспределяются и используются в целях получения услуг и удовлетворения соответствующих потребностей. Финансы трех групп участников финансовых рынков можно классифицировать на централизованные и децентрализованные финансы.

К централизованным финансам относятся: международные фонды межгосударственных институтов (МВФ, Мирового банка и других), государственные бюджеты различных уровней отдельных стран, целевые внебюджетные межгосударственные фонды, заемные фонды отдельных государств (государственный кредит), золотовалютные резервы Центральные Банков стран и резервные требования коммерческих банков, ведомственные фонды социально-экономического назначения (министерств), национальные денежные наличности, хранящиеся в резервах Центральные банках стран. К

децентрализованным финансам относятся: финансы населения (домашних хозяйств) и финансы корпораций.

Финансовые рынки функционируют в мегаэкономической системе не изолированно от других рынков, наоборот, они являются, по образному выражению, кровеносной системой мировых рынков товаров, услуг и ресурсов и выступают в качестве их механизма действия и реализации. Так, например, мировые рынки долговых ценных бумаг и долевых корпоративных ценных бумаг обеспечивают привлечение необходимого свободного капитала и инвестиций на другие мировые товарные рынки. Мировой финансовый сектор – это элемент глобальной мегаэкономической системы. Вместе с тем он как целое экономическое явление включает ряд сегментов. К отдельным сегментам мирового финансового сектора относятся мировая денежная, кредитная, банковская, валютная, таможенная, инвестиционная подсистемы, которые органически взаимосвязаны между собой, но относительно самостоятельны в том отношении, что имеют специфические объекты и субъекты отношений. Мировые финансовые рынки и отношения являются сложной целостной системой, комплексным экономическим образованием, состоящим из разных элементов; вышеуказанные элементы моментально реагирует на любые изменения, происходящие в других элементах мирового финансового сектора.

Процесс глобализации международных финансовых рынков осуществлялся под воздействием различных факторов [53, с.684]. Одним из главных субъективных факторов, обусловивших возросшее экономическое значение корпоративных (децентрализованных) финансов транснациональных корпораций (ТНК), явилось ослабление государственного регулирования финансовых ресурсов, воздействия (вмешательства) правительств ведущих капиталистических государств в рыночные процессы. С середины 70-х годов по начало 90-х годов большинство капиталистических стран (США, Германия, Франция, Великобритания, Канада и Япония) резко снизили контроль над международными финансовыми потоками, финансовыми рынками, которое выразилось в либерализации доступа иностранного финансового капитала ТНК на внутренние финансовые рынки [53, с.686-687].

Объективными факторами возрастания роли децентрализованных финансов в глобальной рыночной системе являются их большая мобильность, рыночные преимущества, эффективный и рациональный менеджмент, высокая скорость, интернациональный характер и другие. Указанные особенности развития современных децентрализованных финансов породили ряд социально-экономических проблем в мировом рыночном хозяйстве. В мировой экономике настолько усилились позиции частного капитала ТНК, что их интересам не способны противостоять не только национальные (и социальные) интересы отдельных государств, но и межнациональные интересы ведущих капиталистических государств. Поэтому в настоящее время непременным условием функционирования глобальных финансовых рынков является то, что правила «игры» на них должны разрабатываться и

устанавливаться коллективно мировым сообществом в форме международного финансового права.

С начала 90-х годов прошлого столетия вопросы глобализации общественных отношений, в том числе финансово-экономических, стали объектом научно-практических исследований многих известных ученых и общественных деятелей. По мнению ревностного сторонника глобализации, известного финансиста и общественного деятеля Джорджа Сороса, глобализация в узком понимании означает «...свободное перемещение капитала и растущее подчинение национальных экономик глобальным финансовым рынкам и транснациональным корпорациям» [53, с.7]. «Процесс глобализации активно реализуется также благодаря развитию ТНК. В 1960г. на ТНК приходилось 14,1% мирового ВВП, в 2007г. - свыше 40%. В 1968 г. насчитывалось 7,3 тыс. ТНК с 27,3 тыс. филиалов, в 2006г. - 78 тыс. с 780 тыс. филиалами. На ТНК приходилось, по данным за 2006г., 50% мировой торговли, 84% прямых иностранных инвестиций, 95% патентов и лицензий, 27% рабочей силы и т. п. Им принадлежат господствующие позиции во всех сферах мировой экономики. Свыше 40% международных потоков товаров ныне приходится на поставки в рамках предприятий ТНК, в том числе 35% на основе специализации и кооперации. В структуре активов 100 крупнейших ТНК на США приходится 24, на страны Западной Европы - 57, Японию - 9, на страны «семерки» - 90. ТНК развиваются во всем мире» [117, с.26].

«В соответствии с критериями рыночных фундаменталистов глобализация представляет собой чрезвычайно успешный проект» [53, с.19-20]. Такая точка зрения объясняется автором тем, что глобализация, во-первых, обеспечивает мировое сообщество, дополнительным богатством; во-вторых, частное предпринимательство эффективнее государственного; в-третьих, предоставляет людям свободу или глобальное открытое общество.

По мнению Джорджа Сороса, глобализация капиталистических отношений не дает в полной мере положительных социально-экономических результатов, потенциально заложенных в капиталистической системе. «Я утверждаю, что глобализация протекает односторонне: развитие международных институтов не поспевает за развитием международных финансовых рынков, а меры политического регулирования отстают от глобализации экономики» [53, с.7]. Он признает, что в настоящее время имеется искаженная форма глобального открытого общества [53, с.21-22]. По его мнению, для достижения действительного открытого общества необходимо провести ряд институциональных преобразований и решить острые проблемы: повышение стабильности финансовых рынков, освобождение международных финансово-торговых организаций от монополизма экономических интересов развитых капиталистических стран, создание международного института по реализации глобальных социальных задач (уменьшение бедности и повышение обеспеченности общественными благами), улучшение уровня жизни населения в странах с антидемократическими режимами правления и плохими правительствами [53, с.23]. Таким образом, по мнению Д.Сороса,

«...глобализация имеет и отрицательную сторону», но выгоды от глобализации с лихвой перекрывают все ее недостатки и убытки, связанные с нею [53, с.21,24].

Одной из основных закономерностей развития капитализма на этапе глобализации является преимущественное развитие финансового сектора по сравнению с реальным сектором экономики, что выражается в опережающем накоплении денежного капитала в отличие от основного капитала. Эта закономерность ускорилась «в конце XX в. - начале XXI в. Например, в 1996-2007 гг. прирост денежно-ссудного капитала по сравнению с действительным был в США на 74% больше, в странах Европейского союза на 65% и т. п. Наиболее интенсивно эта тенденция проявилась в США и Великобритании. В 2007г. структура общественного капитала достигла следующих параметров (табл. 4).

Таблица 4. Структура совокупных активов в странах «Группы 7» [117, с.23].

Страны	Финансовые активы		Материальные активы	
	млрд. дол.	в % к итогу	млрд. дол.	в % к итогу
США	45 646,0	66,1	23 479,0	33,9
Япония	14 536,4	60,3	9 570,4	39,7
Германия	9 931,1	57,1	7 452,6	42,9
Великобритания	9 822,1	64,6	5 392,2	35,4
Франция	5 979,1	46,3	6 934,7	53,7
Италия	6 788,2	51,7	6 341,7	48,7
Канада	3 008,4	42,0	4 154,4	58,0
Итого	94 315,2	59,0	65 541,1	41,0

Особенностью этой части капиталов стал их отрыв от кругооборота реального капитала: например, 85-90% операций на фондовых и валютных биржах носят спекулятивный характер и лишь 10-15% непосредственно связаны с функционированием реальной экономики. Процесс финансовой глобализации экономики протекал неравномерно. Крупнейшими обладателями финансовых активов являются США - 48,4% суммарных активов стран «семерки», а также Япония - 15,4%, Германия - 10,5% и Великобритания - 10,4%.

Потребности реальной экономики в денежно-ссудном капитале объективно ограничены размерами основного капитала и применяемой технологией обслуживания оборотного капитала, а также различиями в периодах их кругооборота. Поэтому опережающее накопление денежно-ссудного капитала сопровождается тем, что растет его применение вне сферы товарного производства и обращения. В 2007г. в странах «семерки» доля ссудных капиталов, функционирующих вне реальной экономики, достигла 53%, в том числе в США - 60%, Великобритании - 59%, в Японии - 54%. Сферы применения этой части функционирующего капитала - операции на фондовых и валютных биржах, финансирование бюджетных дефицитов,

экспорт» [117, с.23]. «В 1960-1998 гг. общая сумма ссудного капитала, функционирующего вне реальной экономики, увеличилась с 4 до 27 трлн. долл. в ценах 1998г., а его доля во всем капитале — с 30,3 до 40,9%. Сферами его применения служили операции на фондовых и валютных рынках, финансирование бюджетных дефицитов и экспорт в другие страны» [132, с.24] (табл. 5).

Таблица 5. Отношение рыночной капитализации к ВВП (в %).

	1990	2000	2002	2005	2007	2009	в % к 2007
Весь мир	48,0	101,7	74,6	99,6	121,3	85,2	70,2
США	53,2	152,6	106,4	136,9	145,1	106,8	73,6
Великобритания	85,8	174,4	119,0	138,1	139,2	138,6	99,6
Германия	21,0	66,8	34,6	43,7	63,5	39,0	61,1
Франция	25,9	108,9	67,8	80,4	107,0	74,4	69,5
Швейцария	70,1	317,0	287,1	295,7	300,3	217,7	72,5
Япония	95,8	67,8	53,2	104,5	101,9	88,8	71,4
Россия	0,0	15,0	35,8	71,8	116,5	68,9	59,1
Латинская Америка	7,6	31,7	37,4	44,6	77,3	51,7	66,9
Китай	0,5	48,5	36,6	34,9	154,6	100,4	64,9
Индия	12,2	32,2	25,1	68,6	194,2	85,6	55,4
Ближний и Средний Восток	27,8	19,8	26,1	48,1	56,1	38,0	67,7
Турция	12,6	26,1	18,5	44,6	43,7	38,1	67,5
Индонезия	7,1	16,3	17,3	28,4	48,9	32,0	67,5
Африка южнее Сахары	51,2	89,8	47,3	112,9	149,0	154,1	103,4

«Размеры мирового ВВП в 2007г. достигли 67,2 трлн. дол. США, т. е. были в 18 раз больше по сравнению с уровнем 1929г. (3,7 трлн. долл. в ценах 2007г.); население планеты выросло более чем в 3 раза - с 2025 млн. человек до 6612 млн.» [117, с.23-30]. «Эволюция мирового финансового сектора вызвала появление новых глобальных рисков для развития реальной экономики. «По оценкам экспертов McKinsey Global Institute, финансовая глубина экономики (соотношение традиционных финансовых активов и мирового ВВП) увеличилась с 261% в 1990г. до 356% в 2010г. При этом в последние годы в структуре финансовых активов росла доля государственных и корпоративных долговых обязательств. В 2011г. она составила 74,1%, а накануне первой волны кризиса в 2007г. – 67,8%» [269, с.80].

Поскольку дефицит во многом покрывался за счет денежной эмиссии и новых заимствований, на второй его волне возникли серьезные проблемы государственной задолженности. В целом государственный рыночный долг в мире, выраженный в облигациях, в 2010г. вырос на 4 трлн. долл., а

корпоративный облигационный долг уменьшился на 1 трлн. долл. Размер облигационного государственного долга всех стран к началу 2011г. достиг 41,1 трлн. долл., увеличившись почти на 25 трлн. по сравнению с 2000г. Это составило 69% от мирового ВВП (в 2000г. — 46%).

МВФ в аналитических целях предлагает следующие пороговые значения отношения долг/ВВП, которые соответствуют различной степени риска долгового кризиса: 30% — низкой, 40 — средней и 50% — высокой. Как известно, нормативы, рекомендованные Пактом стабильности и роста (Stability and Growth Pact) для обеспечения устойчивости евро, составляют: для годового дефицита бюджета — не более 3% ВВП; для суверенного долга — меньше 60%. В 2010г. эти критерии, по данным Евростата, превысили более 90% членов ЕС. В среднем по 27 странам ЕС дефицит бюджета составил в 2010г. 6,4% (по 17 странам зоны евро - 6,0%), а госдолг - 80% (по ЕС-17 - 85,1%) ВВП [269, с.81].

«Поскольку операции вне реальной экономики, особенно на биржах, приносят большую прибыль, банки и другие финансовые институты стали использовать растущую часть своих капиталов для их кредитования и финансирования. В этих условиях в США в период 1995 - 2007 гг. средние показатели котировок ценных бумаг на фондовых биржах подскочили с 10 до 30%, а объем фондового рынка достиг в 2007г. 18,5 трлн. дол. (135% ВВП) против 136 млрд. дол. (13,1% ВВП) в 1970г. Как результат, спекуляции достигли астрономических масштабов, что способствовало формированию «финансовых пузырей». Капитализация фондовых рынков в 2007 г. достигла в США 65,5 трлн. долл., что было в 4,5 раза больше ВВП страны; общий долг кредитных рынков в США превысил 360% ВВП против 140% в 1970г. Операции с производными финансовыми инструментами, в основном с фьючерсными контрактами на процентные ставки, покупку валюты, гособлигаций в 2007г. в сумме достигли 1200 трлн. долл., превысив в 48 раз материальные активы в США. Американский экономист Г.Криппнер охарактеризовала эти процессы как «способ накопления, в котором прибыль больше производится через финансовые каналы, чем через торговлю или производство товаров» [117. с.23-24].

Глобализация мировой экономики сопровождается слияниями и поглощениями. Важным фактором концентрации акционерного капитала являются трансакции (сделки) путем слияния и поглощения (СиП) одними акционерными обществами других, а также прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Стоимость трансграничных слияний и поглощений в 2004г. возросла на 88 % и достигла 716 млрд. долл., а число сделок увеличилось на 20% – до 61347. К ним относятся 141 мегасделка на сумму более 1 млрд. долл. (в 2000 году было заключено 175 сделок подобной величины). В 2005г. стоимость мегасделок составила 454 млрд. долл., что более чем в 2 раза превосходит показатели 2004г. и составляет около 63% общей стоимости глобальных трансграничных СиП [270, с.30–36]. В 2005г. международные потоки прямых иностранных инвестиций были значительными; за год они выросли на 29% (в

2004г. рост составил 27%) и достигли 916 млрд. долл. (этот показатель не превысил рекорд 2000г. – 1,4 трлн. дол.).

Ослабление государственного регулирования в развитых странах началось в конце 1970-х - начале 1980-х гг. и завершилось в конце 1990-х гг., когда в США был фактически отменен действовавший со времен Великой депрессии закон Гласса - Стиголла (Glass-Steagall Act), ограничивавший доступ коммерческих банков на рынки ценных бумаг. Роль государства сводилась лишь к обеспечению прозрачности по раскрытию информации и равных возможностей для участников рынка. Дерегулирование привело к деформации финансового сектора. «Общая стоимость выпущенных производных инструментов выросла с 300% к мировому ВВП в 1999г. до 1100% в 2007г., стоимость кредитных дефолтных свопов - с 6 трлн. долл. в 2004г. до 62 трлн. долл.; к 2007г. доля прибылей финансовых корпораций в общем объеме прибылей частного сектора в США составила 40% по сравнению с 10% в 1980-х гг.» [219, с.14].

Уменьшение участия государства в регулировании рыночных отношений способствовало появлению избыточных рисков на разных уровнях экономики, в частности, увеличились объемы секьюритизации наиболее высокорисковых активов. В наибольшей степени это относилось к паевым инвестиционным фондам (ПИФ), хедж-фондам и внебиржевой торговле. Результатом стал рост вложений ПИФов и других институциональных инвесторов (в частности пенсионных фондов) в высокорисковые активы, такие, как кредитные дефолтные свопы, секьюритизированные ипотечные активы, деривативы. Понизились требования к ликвидности активов коммерческих банков. «Потенциально неликвидные активы (такие, как кредитные дефолтные свопы) записывались до кризиса в категорию «активов с четко определенной рыночной стоимостью», так что соответствующие требования к капиталу оказывались минимальными. Кроме того, в целом капитальные требования по находящимся на балансе активам (кроме кредитов) были достаточно низкими. При этом выполнение процедуры стандарта Базель II вычисление активов, взвешенных с учетом рисков, было возложено на сами банки» [219, с.14]. Кроме того, ослабление государственного участия в рыночных процессах сопровождалось ростом крупных финансовых организаций со сложной организационной структурой, в которых не только участникам рынка, но даже акционерам этих организаций, трудно осуществлять мониторинг принимаемых рисков. Наряду с этим банкротство гигантских организаций может привести к дестабилизации финансового сектора [219, с.15]. «В1980-е гг. на традиционную банковскую систему приходилось около 70% активов всего финансового сектора, то к 2000-м годам их доля сократилась до менее 50%, при этом значение других финансовых институтов существенно возросло» [127, с.48].

Действующая (ямайкская) международная валютная система не способна регулировать развитие финансового сектора мировой экономики. Как известно, в 1976 году Ямайкская валютная система ввела для

международных расчетов новую коллективную валюту, а также установила правила и предельные значения колебания курсов национальных валют по отношению к SDR. После распада Бреттонвудской валютной системы МФВ в 1977 году принял «Решение о надзоре за политикой в области валютных курсов». Эти «Руководящие принципы» были продиктованы следующими причинами и объяснялись так: «Характер задач, стоящих перед нашими государствами-членами, изменился за три десятилетия со времени принятия Исполнительным советом исходной основы в 1977 г. На момент принятия решения в 1977 г. наиболее серьезную угрозу международной финансовой и макроэкономической стабильности представляло манипулирование обменными курсами со стороны стран, стремившихся решить свои проблемы платежного баланса, а также краткосрочная изменчивость обменных курсов. Сегодня, в условиях растущей глобализации, когда международная торговля и трансграничные потоки капитала достигли беспрецедентных уровней, самая серьезная угроза исходит от фундаментальной несбалансированности обменных курсов и уязвимости счета операций с капиталом» [229, с.39].

Однако, как показала практика «Руководящие принципы 1977г.», принятые МФВ, не соблюдались и «курсы некогда твердых валют продолжают показывать немислимые ранее колебания цен конвертации ..... например, доллар с 2002 по 2008 год упал к евро почти вдвое, и это снижение уже никак необъяснимо фундаментально, поскольку в этот период американская экономика в основном росла более быстрыми темпами, чем ВВП еврозоны. Дело в том, что со временем самый свободный и самый ликвидный мировой рынок FOREX превратился и в самое большое «мировое казино». Несметное количество спекулянтов начали использовать его для получения прибыли на изменении цен конвертации валют. Для этой игры идеально подошли и инструменты, первоначально созданные для хеджирования валютных рисков, - фьючерсные контракты и маржинальные счета ... И вместо фундаментально обоснованных уровней конвертации мы имеем движение цен с целью наживы ... Оборот мирового валютного рынка FOREX, составлявший в 1979г. 1,3 трлн. долл., увеличился к 2010г. почти до 1квотриллиона долл. (1000 трлн. долл.). И это при вновь достигнутом в 2010г. мировом ВВП в 67 трлн. долл.! Здесь и без сложных подсчетов ясно, что подавляющее число операций на FOREX сегодня приходится на сделки спекулянтов, а не на необходимые экономике реальные конвертации» [85, с.24]. Таким образом, Ямайская международная валютная система привела к различным колебаниям курсов национальных валют, неконтролируемой эмиссии банкнот и поэтому возникает вопрос о реформировании самой системы замене ее новой [85, с.25.].

Глобализация финансового сектора и его кризис был вызван также общепринятой во многих ведущих капиталистических странах так называемой политикой инфляционного таргетирования, которая не обеспечила стабильный долгосрочный экономический рост в этих странах. «Модель инфляционного таргетирования была реализована в семи промышленно-развитых странах и в

20 странах с формирующимся рынком, что позволяет говорить об этом режиме как о наиболее распространенном режиме монетарной политики. Инфляционное таргетирование позволяет сглаживать краткосрочные отклонения экономического развития от устоявшегося тренда, определяемого реальными факторами (ростом производительности труда, освоением прогрессивных технологий, увеличением потребляемых ресурсов и др.) и удерживать уровень инфляции в определенных рамках в среднесрочной перспективе. Ряд стран планировали и продолжают планировать переход к модели инфляционного таргетирования. Для полноты обзора следует отметить, что, помимо ФРС, стабильность внутренних цен без инфляционного таргетирования обеспечивают: Европейский центральный банк (ЕЦБ), Банк Японии, Национальный банк Швейцарии, Органы денежно-кредитного регулирования Сингапура. Заметим, что ключевые элементы инфляционного таргетирования (операционная независимость центрального банка от правительства, антиинфляционная нацеленность монетарной политики, информирование общественности о перспективах экономики и др.) присущи их концептуальным принципам денежно-кредитного регулирования» [133, с.21-32].

По мнению авторов, модели инфляционного таргетирования денежно-кредитной политики Центрального банка страны в лице Федеральной резервной системы США этот вид монетарной политики позволяет «центральному банку формировать инфляционные ожидания экономических агентов. Стабилизация инфляционных ожиданий и взаимосвязанная с ней устойчиво низкая инфляция, по мысли сторонников инфляционного таргетирования, максимизирует вклад центрального банка в повышение темпов экономического роста и создание рабочих мест в долгосрочном периоде» [133, с.21-32]. «В итоге в США появился «якорь инфляционных ожиданий» - экономические агенты вносили в свои бизнес-планы тот уровень инфляции, который прогнозировала ФРС, и это никогда не было самой серьезной ошибкой в их финансовых расчетах [133, с.21-32].

Однако, не все центральные банки согласны с политикой инфляционного таргетирования и видят много недостатков по сравнению с антиинфляционной политикой: во-первых, для прогноза инфляции необходим фундаментальный анализ экономической системы; во-вторых, при прогнозировании инфляции не учитываются влияние долгосрочных факторов; в-третьих, ввиду того, что Федеральная резервная система США (ФРС) и Европейский центральный банк (ЕЦБ) являются эмитентами мировых резервных валют, то нужно анализировать экономическую информацию с разных сторон с применением различных методов анализа [133, с.21-32].

Другой важной причиной кризиса финансового сектора, по мнению некоторых экономистов, является ослабление контроля и регулирования центральными банками деятельности коммерческих банков. Это выразилось в том, что последние допустили масштабные перекосы в балансах в соотношении капиталов и активов (левереджа) и возникла проблема так

называемого кредитного плеча. Имеется в виду соотношение между собственными и привлеченными ресурсами в балансах банков. Перекос баланса означал, «что на их собственные средства (капитал) приходились многократно большие размеры активов, с которыми эти банки работали. По различным группам финансовых институтов размер лeverеджа, показывающий отношение активов к капиталу, превышал до кризиса в среднем 7 - 10 раз (в зависимости от видов операций и сферы деятельности), у хедж-фондов и инвестиционных банков он часто приближался к 20, а иногда и к 30. При этом с учетом забалансовых операций для большинства финансовых учреждений показатели лeverеджа были значительно больше, достигая в некоторых случаях уровня 50 - 70 раз. Причем объемы забалансовых операций порой превышали объемы самого баланса. Так, по оценкам, забалансовые операции Citigroup в 2006г. достигали около 2 трлн. долл., тогда как величина самого баланса составляла лишь 1,8 трлн. долларов. Очевидно, это был недосмотр регуляторов, которые в условиях длительного роста экономики, серьезно увеличившего возможности ее участников по получению прибыли, не могли адекватно противостоять интересам таких участников, даже, несмотря на формирующиеся будущие риски. Аналогичная картина отмечалась и в других сферах. По оценкам, страховые компании, осуществляющие страхование определенных рисков по ряду операций (например, страхование от дефолта по конкретным бумагам), имели капитал, который был почти в 100 раз меньше объемов страхуемых активов. Очевидно, что это изначально закладывало риск дефолта уже самого страховщика в случае наступления кризисных событий» [127, с.49]. Проблема лeverеджа имеет другие обратные отрицательные стороны, которые выражаются в следующем: во-первых, в условиях кризиса «сокращение ликвидности будет происходить с соответствующим коэффициентом сжатия»; во-вторых, «сокращение частного долга трансформируется в рост государственного долга, когда государство приходит на помощь должникам» [127, с.50].

Ввиду того, что ФРС занимает ключевое положение в мировой экономике, поэтому причину глобального кризиса финансового сектора многие экономисты видят в мягкой монетарной политике, хотя она не признается самой ФРС. ФРС причину глобального финансового кризиса связывает со структурными недостатками финансовой системы. «Именно структурные слабости финансовой системы США, по мнению ФРС, нужно считать причинами разразившегося кризиса. Назовем некоторые из них. Первое - зависимость «теневых банков» (shadow banks) от краткосрочного финансирования, ставшая критической в связи с масштабным увеличением объема сделок с их участием и сделавшая их уязвимыми для вывода капиталов. Второе - недостатки риск-менеджмента и отставание его развития от динамики финансовых инноваций, значительное ухудшение стандартов практики ипотечного кредитования, излишнее доверие инвесторов к кредитным рейтингам, недостаточные возможности многих крупных фирм отслеживать и контролировать риски по всей фирме, включая забалансовые.

Третье - избыточный левередж, многие фирмы и домохозяйства взяли на себя больше долга, чем они могли обслуживать. Четвертое - излишняя сложность и разнообразие производных финансовых инструментов, недостаточная развитость инфраструктуры для клиринга и урегулирования расчетов по ним. Пятое - слабости законодательной системы финансового регулирования, к числу которых относится отсутствие таких важнейших структурных элементов финансовой системы, как (1) надзор за «теневыми» банками (в результате чего стало возможным отсутствие данных по риску их позиций), (2) государственное ведомство с «макропруденциальными» «полномочиями» (которое могло бы адекватно идентифицировать и принимать меры по ограничению системных рисков). Шестое - неэффективное использование существующих полномочий ФРС. Действовавшая до кризиса система банковского регулирования не смогла заставить крупные финансовые организации в должной мере укрепить свои внутренние системы риск-менеджмента или ограничить рискованные методы работы. Седьмое - недостаточные возможности оперативно реагировать на кризис, в частности, у ФРС не было установленных законом процедур по предоставлению краткосрочного финансирования «теневым» банкам, ни одно ведомство не имело законных полномочий по кризисному управлению небанковскими финансовыми организациями. Восьмое - наличие в финансовой системе «слишком больших для банкротства» организаций генерирующих крупные риски для финансовой стабильности экономики, обуславливающих появление неравных условий ведения бизнеса для крупных и мелких компаний» [127, с.26].

## **§2.Глобализация страхового сектора экономики**

Страхование является одной из первых форм общественных отношений. Рынок страховых услуг является важнейшим звеном финансовой системы страны. Страхование выступает как финансовый механизм, с помощью которого функционируют все остальные рынки продуктов и услуг, рынки ресурсов, а также остальные финансовые рынки. Например, невозможно представить себе полноценное, качественное функционирование рынка трудовых ресурсов и рабочей силы без осуществления различных видов личного и имущественного страхования населения. Можно привести много других примеров о необходимости страхования различных видов коммерческих сделок на рынках продуктов и услуг. В настоящее время в высокоразвитых капиталистических странах любая товарная сделка и предпринимательская деятельность предполагает заранее определенные виды рисков. В современной мировой экономике роль страхования чрезвычайно велика. Во-первых, страхование является одной из основных форм управления рисками в концепциях риск-менеджмента частных предпринимателей. Во-вторых, страхование и перестрахование, обеспечивая глобальное

перераспределение рисков, обеспечивают выплаты суммы страховых возмещений при наступлении страховых событий, исчисляемые иногда десятками миллиардов долларов. В-третьих, страховщики являются крупнейшими институциональными инвесторами, как в рамках национальных экономик, так и в международном масштабе. И, наконец, страховщики обеспечивают необходимый уровень социальной защиты населения, являясь важнейшим дополнением государственной системы социального страхования и обеспечения.

Характерной чертой развития современной мировой экономики является углубление и расширение глобализации. Глобализация имеет многостороннее и комплексное содержание и находит форму выражения в различных областях, секторах, сферах, регионах и отраслях общественных отношений. К некоторым областям и направлениям мировых отношений, в которых проявляется глобализация, относятся финансовый сектор мегаэкономики и риски. Риски и финансовые отношения пронизывают не только национальные экономики, но и мировую экономику в целом. Глобальные финансовые отношения, соединяясь с глобальными рисками, порождают глобальные финансовые риски и вызывают необходимость и потребность в страховании на всех уровнях экономической системы. По проблеме глобализации существуют разные точки зрения. Так, например, профессор Нуреев Р.М. считает, что важным аспектом глобализации является обострение глобальных проблем» или рисков [42]. Цивилизация становится более хрупкой, риски — глобальными, многообразными и провоцирующими гигантскую аккумуляцию убытков.

Несмотря на все достижения риск-менеджмента, опасности природных, техногенных и других рукотворных катастроф никуда не уходят. Перед страховым сектором встают растущие по своей сложности задачи, его ответственность возрастает. Террористическая атака 11 сентября 2001г. стала тревожным напоминанием о новом облике катастрофических рисков. После самых тяжелых катастроф, которые влекут за собой особо крупные выплаты по застрахованному ущербу (в 2005—2006 гг. они составили 57 млрд. дол.) [45, с.54]. Страховые случаи: повреждение нефтяной платформы в Мексиканском заливе и утечка нефти из поврежденной скважины в 50 км от побережья США; утечка газа и взрыв на платформе Piper Alpha в Северном море в июле 1988г.; крушение танкера Exxon Valdez и разлив в море 250 тыс. баррелей нефти вблизи берегов Аляски в 1999г.; крушение полупогружной нефтяной платформы Aban Offshore Ltd. на континентальном шельфе Венесуэлы 13 мая 2010г. - все эти события заставили обратить более пристальное внимание на проблему экстремальных убытков [110, с.39].

Начиная с конца 80-х годов прошлого века количество катастроф неизменно росло. Пик выплат по рискам, застрахованным от природных катастроф, достиг своего максимального уровня в 2005г., в котором произошли наибольшей разрушительной силы ураганы, наводнения, засухи, пожары. Эти выплаты превысили триллион долларов США [83, с.51]. Суммарный ущерб для страховой отрасли США после компенсации убытков,

вызванных ураганом Катрина в 2005г., составил 41 млрд. долл. Убытки страховщиков, связанные с аварией на глубоководной нефтедобывающей платформе Deerpwater Horizon BP в Мексиканском заливе, оцениваются в диапазоне от 1,4 млрд. долл. до 3,5 млрд. (наибольшие потери, порядка 200 млн. долл. понесла швейцарская Swiss Re). В то же время, по данным самой British Petroleum, к концу сентября 2010г. ее расходы на ликвидацию последствий утечки нефти превысили 11 млрд. долл. Как известно, British Petroleum на протяжении многих лет пренебрегала страхованием, оставляя большую часть рисков на собственном удержании [277, с.50].

Развитые капиталистические страны накопили опыт государственного регулирования страхового сектора. В мировой практике известны два подхода в вопросе государственного регулирования сектора страховых услуг: первый основывается на детальной регламентации всех сторон деятельности страховщиков, т.е. жестком регулировании страхового дела; второй основан на либерализации деятельности страховщиков без жесткой законодательной регламентации, но в постоянном контроле финансового состояния страховщиков. Первый подход получил название континентальной модели государственного регулирования и существует в таких странах как Германия, Франция, Италия, Испания, Япония и др., а вторая - англо-американской модели, которая действует в США, Великобритании, Канаде и других странах. В мире выделяют несколько крупных моделей функционирования рыночной экономики. Двумя важнейшими моделями являются модели, функционирующие в Соединенных Штатах Америки получившие название либеральной экономической доктрины, и в Федеративной Республике Германия, так называемая континентальная модель. Экономические модели оказывают большое влияние на функционирование как экономики в целом, так и на функционировании каждой отдельно взятой отрасли, например, страхования. В последние годы идет дискуссия о том, какая модель развития предпочтительна для отечественного рынка. Многие эксперты сходятся во мнении, что в России будет применена немецкая модель развития сектора страхования [105, с.16].

Либеральная модель включает в себя две разновидности: децентрализованную и централизованную. Децентрализованная модель реализуется в США, где каждый штат имеет свою страховую систему и орган страхового надзора. Централизованная модель действует в Великобритании, где существует единый орган страхового надзора, но вместе с тем широко используется механизм саморегулирования рынка страховых услуг, т.е. многие функции от государственного органа переданы саморегулируемым организациям. Здесь важно отметить, что Британская модель регулирования страхования была использована как основа для создания унифицированной системы регулирования страховых отношений в Европейском Союзе.

Сегмент страхования жизни в развитых странах прошел долгий путь эволюции в рамках экономико-политической среды и в каждой стране приобрел свои особенные черты. Как и любой вид экономической

деятельности, страхование жизни подвержено влиянию различных факторов как внутренних, так и внешних по отношению к субъектам рыночных отношений. Совокупность этих факторов образует так называемые страновые модели рынков, которые отличаются друг от друга в той или иной степени.

Участие любого государства в национальном секторе страхования в самом общем виде проявляется в действующем законодательстве по страхованию, а также в полномочиях и функциях государственного органа, призванного осуществлять надзор и контроль за деятельностью страховых организаций и других участников. С этой точки зрения, в одних странах на общегосударственном уровне приняты и действуют единые на всей территории страны общее и специальное законодательства по страхованию; созданы специальные государственные органы по надзору за страховой деятельностью. В одних странах (Франция, Германия, Япония) действуют центральные исполнительные специальные органы страхового надзора, которые регламентируют деятельность страховых организаций на всей территории страны путем принятия ведомственных подзаконных нормативных документах. Деятельность этих органов подкреплена общим и специальным законодательством по страхованию этих государств. В этих странах реализуется принцип приоритета федерального (общегосударственного) законодательства по страхованию над региональным, местным. Так, например, во Франции государственное регулирование страхового сектора осуществляется на основе Страхового кодекса 1976г., в Великобритании - закона о страховых компаниях 1982г. В других странах (например, США) отсутствует общегосударственное законодательство и надзорный орган по страхованию; государственное регулирование этой сферы производится на основе законодательства штатов. В третьих странах (например, Канаде) функционирует смешанная форма страхового надзора [193, с.31-40].

В любой стране государственное регулирование страхового сектора касается следующих важнейших направлений деятельности страховщиков: лицензирования и допуска страховых организаций (резидентов и нерезидентов) к участию на рынке, правил страхования по различным видам: формирования страховых резервов и их размещения (инвестиционной деятельности); порядка определения финансовой устойчивости (платежеспособности) страховых компаний; выполнения обязательств страховщиков по отношению к страхователям. Государственное регулирование сектора страхования начинается с момента создания и регистрации страховых организаций посредством допуска страховых организаций на национальный рынок и их лицензирования. Даже крупные государства, несмотря на то, что они являются членами Всемирной торговой организации, стараются, по крайней мере, ограничить участие иностранных страховщиков на рынке своих стран, а некоторые страны даже принимают протекционистские меры, предъявляют дополнительные повышенные требования к их деятельности. Так, например, в Китае деятельность иностранных страховщиков допускается только на территории Шанхая и

Гуаньчжоу.

Национальные рынки страхования регулируются не только органами страхового надзора, но и общественными объединениями страховщиков (в России - Российский союз страховщиков, цель которого - отстаивать интересы страховых организаций во взаимоотношениях с правительствами, разрабатывать нормативные документы по совершенствованию страхового законодательства, обмениваться информацией по страховому рынку, соблюдать честные правила поведения в конкурентной борьбе. Межстрановые интеграционные процессы в страховании способствовали созданию международных институтов государственного регулирования и саморегулирования. Еще в 1953г. национальные общественные организации страховщиков ряда европейских стран учредили Европейский комитет по страхованию (ЕКС) или *Comite Europeen ves Assurances* (СЕА), который сейчас выполняет функции межгосударственного органа управления и регулирования европейского рынка страхования. Позже в 1993г. была создана Международная Ассоциация Органов страхового надзора (IAIS), объединившая европейские страны, США и Россию. Однако, по сравнению с СЕА, последняя организация выполняет функцию общественной организации.

Европейский комитет по страхованию (ЕКС) проводит активную работу по стандартизации и унификации национальных рынков европейских стран. В соответствии с директивами ЕКС (СЕА) национальные органы страхового надзора должны обмениваться информацией относительно изменений в области страхового, административного и финансового законодательства на территории своих стран для того, чтобы страховые организации знали правовые основы своей деятельности [168, с.52]. Это очень важно ввиду того, что в ЕС продолжают сохраняться национальные особенности в области финансового права и налогообложения, которые ведут к различиям в условиях деятельности страховых организаций в разных странах и финансовым результатам их деятельности при прочих равных условиях.

В Европейском Сообществе (ЕС), Канаде и США, хотя и в разной степени, ответственность за регулирование страхового сектора разделена между центральными, местными или региональными властями. В США существуют фактически независимые системы регулирования в каждом штате при отсутствии по существу регулирования на федеральном уровне. В свою очередь, страны Европейского Сообщества имеют свои собственные системы регулирования страхования, но работающие на условиях координации директив на уровне ЕС. Положение в Канаде представляет собой нечто среднее между ситуацией в США и ЕС. Для всех стран анализ базируется на рассмотрении согласованных принципов регулирования, где поправки и детализация принимаются уже на местном уровне. Между странами имеются существенные различия в регулирующих приоритетах и управлении, особенно между латиноамериканскими и восточноевропейскими странами. Страны Европейского Сообщества сохраняют свою самостоятельность в вопросах законодательства и регулирования страхового

сектора. Во всех странах необходимо лицензирование страховщиков, осуществляется строгий контроль относительно действий в сфере страхования, включая требования к платежеспособности, отчетности и надзору.

В процессе регулирования страховой и перестраховочной деятельности на глобальном уровне большую роль играет Международная ассоциация страховых надзоров (МАСН - IAIS), созданная в 1994г. и к настоящему моменту объединяющая органы страхового надзора почти 140 стран, на рынках которых генерируется 97% страховых премий, собираемых в мире. В течение последних двух лет МАСН ведёт работу по пересмотру «Существенных принципов страхования» - СПС («Insurance Core Principles» - ICPs). Согласно методологическому подходу МАСН, СПС представляют собой «высший уровень в иерархии надзорных материалов МАСН, формирующий всеобщие предпосылки для всех остальных надзорных материалов» [307, с.4] этой организации [307, с.4]. Кроме того, СПС создают основу для оценки качества финансового регулирования в различных странах такими организациями, как Всемирный банк и Международный валютный фонд, способствуют развитию и совершенствованию регулирования страховых рынков во многих странах.

Развитость посреднической деятельности является существенным свойством цивилизованных страховых рынков. По данным исследования, проведённого недавно по заказу VIPAR (Европейская федерация страховых надзоров) в 20 странах ЕС, страховыми посредниками было генерировано в 2008г. более 80% общего объёма страховых премий, собранных в этих странах. Не менее важна и качественная сторона вопроса о месте и роли посреднической деятельности на развитых страховых рынках. МАСН отмечает, что страховые посредники могут выполнять на современном страховом рынке множество важных функций, включая и те, которые характеризуются в качестве «выделенных» функций страховщика («outsourced functions of the insurer»). Эти функции могут включать андеррайтинг, сбор (аккумуляцию) премий, администрирование (договоров страхования / перестрахования), управление убытками, урегулирование убытков, оценку ущерба (п. 18.0.3) и др. [165, с.54].

Главное заключается не только в развитости функций посредников на современном страховом рынке. Известно, что цивилизованные страховые отношения базируются на взаимном доверии их участников. Формирование, поддержание и укрепление доверия — это не стихийный процесс, а результат целенаправленного создания, культивирования и функционирования определённых рыночных механизмов и институтов. Доверие между участниками страхового рынка — результат сочетания их интересов в страховых отношениях. МАСН также подчёркивает, что именно страховые посредники, обеспечивающие сочетание интересов потребителей и поставщиков страховых услуг, играют сегодня ключевую роль в формировании и поддержании доверия в страховых отношениях (СПС 18

«Посредники», параграфы 18.0.4. и 18.0.15). Такое понимание места и роли страховых посредников на цивилизованном страховом рынке является намного более адекватным, нежели то, которое содержалось в Директиве ЕС о страховом посредничестве, принятой в 2002г. [304.L9/3-L9/10].

Главной целью Директивы было не развитие посреднической деятельности на современном страховом рынке, а создание условий для защиты интересов страхователей. В Директиве 2002 страховые посредники рассматривались лишь как «канал торговли /распространения» «продуктов», пусть и «главный» [305.L9/3]. Вследствие этого над участниками рынка и регуляторами вольно или невольно тяготела идеологическая установка, в соответствии с которой посредники фактически выполняют подчиненные функции в реализации воплощённых в вышеназванных «продуктах» интересов страховщиков и перестраховщиков. Создание условий для того, чтобы российские граждане и предприятия были «уверены, что они получают реальное возмещение при наступлении страхового случая», — одна из первоочередных задач [319, с.3]. Исходя из концепции гражданского права, закреплённой в национальных источниках большинства стран, вред, причинённый потерпевшему или связанным с ним лицам, должен быть компенсирован в полном объеме. Например, система законодательства стран ЕС в области обязательного страхования гражданской ответственности владельцев транспортных средств (далее - ОСАГО) складывалась в соответствии с особенностями национального законодательства стран, принявших на себя обязательства, возникающие вследствие причинения вреда (так называемые, деликтные обязательства). Именно это объясняет крайнюю неоднородность как широты страхового покрытия в части видов вреда, подлежащих компенсации в рамках ОСАГО (компенсация морального вреда, расходов на лечение, определение «конечного» лица, ответственного за страховую выплату, и другие виды вреда), так и размера сумм вреда, подлежащих компенсации (неограниченное покрытие на случай причинения вреда жизни и здоровью потерпевших в Великобритании, Ирландии, Норвегии, Финляндии и ряде других стран ЕС) [306, с.11-26]. Страховой случай с одними и теми же последствиями для потерпевшего может повлечь за собой в различных странах страховые выплаты, различающиеся в десятки раз.

Общие принципы компенсации вреда, причинённого жизни и здоровью потерпевших в странах ЕС, определены директивами ЕС по страхованию гражданской ответственности владельцев транспортных средств. В частности, Пятой директивой [308.Ст.2] установлены требования о повышении минимальных сумм страхового покрытия, установленных Второй директивой 84/5/ЕЕС, до: 1 млн. евро в расчете на одного потерпевшего в результате причинения вреда жизни и здоровью либо 5 млн. евро по одному ДТП независимо от количества потерпевших. Директива делает оговорку, что эти суммы подлежат периодическому пересмотру с учетом инфляции в странах ЕС [308.Ст.2]. Для большинства развитых стран ЕС указанные минимальные размеры страховых сумм остаются ниже предусмотренных национальными

законодательствами, а во Франции, Бельгии, Люксембурге, Великобритании, Ирландии и Финляндии национальное законодательство вообще не устанавливает каких бы то ни было лимитов для страховых обязательств, связанных с причинением вреда жизни и здоровью потерпевших [290, с.20]. Третья, Четвертая и Пятая директивы ЕС уделяют большое внимание защите прав потерпевших на получение быстрого и адекватного возмещения.

Однако основные различия в правовом режиме компенсации вреда, определяющие существенные различия в размерах сумм компенсаций, связаны не со страховым правом и нормами, регулирующими страховое обязательство, а с национальным правом, регулирующим основания возникновения деликтных обязательств, их состав и порядок расчета компенсации. Поэтому понятно, что уровень гармонизации законодательства ЕС о страховых выплатах за причинение вреда жизни и здоровью, преследующий цель выравнивания размеров выплат потерпевшим, в первую очередь зависит от успешности согласования и установления единообразия подходов к правилам компенсации причиненного вреда в разных странах ЕС.

МАСН подчеркивает важную роль страховых посредников и в защите потребителей (п.18.0.17), в обеспечении роста их «финансовой грамотности и образования» («financial awareness and education»), особенно в тех странах, где «стандарты» и механизмы защиты прав потребителей остаются пока «слабыми». Это во многом обусловливается уникальным положением («unique position») на современном рынке, которое занимают, по мнению МАСН, страховые посредники (п.п. 18.018 - 18.0.24). МАСН устанавливает общие требования к лицензированию посреднической деятельности в страховании, которые, безусловно, заслуживают внимания с точки зрения их применимости в нашей стране.

С учётом особенностей современного состояния российского страхового рынка такой механизм представляется «двухзвенным». Одно звено - это независимые лицензируемые страховые посредники (профессиональные страховые посредники), не «привязанные» только к страхователям или только к страховщикам. Деятельность таких посредников должна будет контролироваться государственным органом страхового надзора. Другое звено - это «аккредитованные» страховщиками «зависимые» страховые посредники, за деятельность которых будут нести ответственность сами страховщики. Место и роль первых — обеспечение сбалансированного развития страхового рынка, место и роль вторых — реализация стандартизированных «страховых продуктов» фактически в интересах, под контролем и под ответственность страховщиков.

Всесторонний текущий контроль деятельности страховых посредников также считается МАСН важным универсальным принципом регулирования (раздел 18.2). Здесь особое внимание обращает на себя то, что немаловажную роль в обеспечении такого контроля МАСН отводит саморегулируемым организациям (СРО) (п.п. 18.2.15-18.2.17), которые разрабатывают соответствующие профессиональные стандарты. Стандарты и

дисциплинарные меры, применяемые СРО или другими профобъединениями в отношении своих членов, могут стать одним из инструментов, обеспечивающих формирование в нашей стране цивилизованных страховых отношений (п.п. 18.3.13 — 18.3.15).

Раздел 18.4 проекта СПС содержит требования, которые рекомендуется применять надзорным органам для обеспечения необходимого уровня управления страховыми посредническими структурами. Обращено внимание на то, что для повышения качества управления надзорный орган или другие организации могут подготовить для страховых посредников своего рода практическое руководство («Code of Practice»). Думается, что подготовка и публикация такого руководства на российском страховом рынке были бы полезны в смысле его дальнейшей «цивилизации». Представляется, что и ФССН, и АПСБ должны быть в этом заинтересованы, а профессионалы отечественного страхового рынка могут оказать им содействие и приложить усилия для того, чтобы реализовать эти рекомендации в российских условиях.

С разделом 18.4 непосредственно связан другой существенный принцип страхования, который содержит требования к рыночному поведению страховых посредников и исполнению ими своих обязательств перед контрагентами, в частности перед потребителями. Важность этой темы для функционирования страхового рынка велика настолько, что МАСН с целью её развёрнутого освещения специально подготовил отдельный СПС 19 «Поведение бизнеса» (ICP 19 Conduct of Business), применяемый как к страховщикам, так и к страховым посредникам.

Раздел 18.6 обращает внимание на то, что надзорный орган должен добиваться от страховых посредников раскрытия потребителям их услуг информации: о содержании и условиях бизнес-отношений между посредником и потребителем его услуг; связях со страховщиками, с которыми посредник ведёт свои дела; способе получения вознаграждения страховым посредником (но не о его, например, размере). В п. 18.6.14 содержится положение, что надзорный орган может установить требование более детального раскрытия информации, касающейся вознаграждения посредника, чем только информация о его «базе»/форме/способе, но лишь по требованию самого потребителя («upon a customer's request»).

Кроме этого, МАСН обращает внимание надзорных органов и участников рынка на необходимость обеспечения страховыми посредниками эффективных мер по выявлению и недопущению страхового мошенничества (раздел 18.8), а также операций по отмыванию денежных средств, финансированию терроризма (раздел 18.9) и осуществлению посреднической деятельности без лицензий там, где эти лицензии требуются (раздел 18.10).

В целом следует подчеркнуть, что представленные выше позиции и требования МАСН к страховым посредникам являются «проектными», проходят в настоящее время обсуждение и ожидают корректировки в страховом сообществе и, прежде всего, в международном сообществе страховых посредников. WFP (Всемирная федерация страховых посредников),

ВІРАР высказывают свои замечания на предложения МАСН, и есть серьёзные основания полагать, что мнения этих объединений профессиональных страховых посредников будут приняты во внимание. Применение такого механизма разработки нормативных документов - залог адекватности и жизнеспособности принимаемых решений и рекомендаций МАСН. Путь развития отечественного страхового рынка не может лежать в стороне от общего пути развития современной «страховой цивилизации». Цивилизованный страховой рынок - это рынок, где поддерживается устойчивый баланс интересов его участников. Поддержание такого баланса обеспечивается страховыми посредниками.

Страховой сектор является важным звеном в системе финансовых рынков во всех промышленно развитых странах. О развитии страхового сектора в национальной экономике можно делать выводы по различным экономическим показателям: численность страховых организаций, уровень их капитализации и количество заключаемых ими договоров страхования, сумма страховых взносов и выплат, количество предлагаемых видов страхования, соотношение и удельный вес отдельных видов страхования и их общая структура, а также финансовые показатели страховых компаний (платежеспособность, кредитоспособность и устойчивость).

В большинстве развитых капиталистических стран страховые компании по размеру совокупных активов находятся на втором месте после коммерческих банков, за исключением США, где страховые компании незначительно уступают быстро развивавшимся в последние 15 лет взаимным фондам (в 2004г. активы страховщиков составляли 5,3 трлн. долл., фондов – 5,4 трлн. долл.). США располагают наиболее крупным по размеру активов страховым сектором среди ведущих стран, темпы роста которого в 1990-2004гг. были одними из самых высоких в мире. На втором месте по уровню развития страхового сектора со значительным отставанием от США находится Япония, на третьем – Великобритания. В пятерку ведущих стран входят также Франция и Германия с примерно одинаковыми показателями размера активов национальных страховщиков (соответственно 1039 и 1009 млрд. евро в 2004г.).

Страховая отрасль является одним из крупнейших институциональных инвесторов в Европе, падение фондовых рынков и рост спрэдов оказал большое влияние на инвестиционные портфели страховщиков: совокупные инвестиционные портфели европейских страховщиков снизились с более чем 7200 млрд. евро в 2007г. до 6900 млрд. евро в 2008г. Это оказало негативное воздействие на рост страховых премий. Совокупные страховые премии рынка ЕС сократились на 6,7%, составив 1616,5 млрд. долл. (табл. 6).

В передовых странах Европы страхование уже давно выросло в мощную индустрию, ключевую отрасль сегмента услуг. На него приходится 8% регионального валового продукта. Наиболее высокое соотношение активов страхового сектора к ВВП в Великобритании (96,5 %). «Доля страхования в ВВП в 2008г. стран — членов ЕС составила 8,28%. Этот показатель варьируется в зависимости от страны — участницы ЕС: от 1,2% в

Турции до 13,8% в Великобритании. Для стран ЕС-12, отличающихся более низким уровнем экономического развития, доля страховых премий в ВВП не превышает 6%, в то время как для большинства стран ЕС-15 этот показатель находится в диапазоне 8-10%, а в Великобритании и Нидерландах более 15% и 12% соответственно [81, с.22-23].

Таблица 6. Крупнейшие национальные страховые рынки в 2008г.

	Страна	Совокупные страховые премии в 2008 году, в млрд. долл.		Изменения в 2008 году, %		Доля на мировом рынке в 2008 году, %
		2008 год	2007 год	В номинальных показателях, долл.	С учетом инфляции	
1	США	1240,6	1237,9	0.22	-3.44	29.06
2	Япония	473,2	393,1	20.37	6.75	11.08
3	Великобритания	450,2	539,5	-16.56	-12.99	10.54
4	Франция	273,0	272,9	0.06	-9.33	6.39
5	Германия	243,1	223,5	8.75	-1.26	5.69
6	Китай	140,8	92,5	52.26	31.35	3.30
7	Италия	140,7	142,4	-1.20	-10.93	3.30
8	Нидерланды	112,6	102,6	9.74	-0.24	2.64
9	Канада	105,2	100,8	4.38	1.29	2.46
10	Южная Корея	97,0	115,5	-15.97	-1.03	2.27
11	Испания	87,1	74,9	16.22	4.04	2.04
12	Австралия	71,1	62,3	14.00	9.34	1.66
13	Тайвань	64,3	60,5	6.19	-1.52	1.51
14	Индия	56,2	57,8	-2.76	0.13	1.32
15	Бельгия	49,1	44,9	9.26	-2.58	1.15
16	Швейцария	48,7	43,3	12.48	-0.91	1.14
17	Бразилия	47,5	39,1	21.65	8.42	1.11
18	Ирландия	44,9	63,1	-28.81	Нет данных	1.05
19	Люксембург	19,3	17,1	13,4	1,96	0,45
20	Южная Африка	42,5	42,8	-0.61	4.43	1.00
21	Российская Федерация	38,8	30,3	27.83	6.86	0.91
	ЕС в целом	1616,5	1698,5	- 1,65	- 0,34	37,86

Наиболее быстро росли страховые компании Франции, что позволило ей выйти на 4-е место в мире. В целом же во всех ведущих странах мира страховой сектор опережал темпы роста банковского сектора. Указанные пять стран лидируют и по объемам собранных страховых премий. В сумме пять стран обеспечивали 70 % всех страховых премий [84, с.36].

В развитых странах Европы страховая премия на душу населения составляет 2,3 – 6,5тыс. долл. США: (в Великобритании – 6,5 тыс., Ирландии и

Швейцарии 5,5 тыс., Франции – 4 тыс., Германии и Австрии – 2,4 тыс.) [181, с.6]. Уровень проникновения страхования (страховые премии на душу населения) составил 3061,3 долл. Россия катастрофически отстает от мировых лидеров по развитию страхового рынка. Объем собираемой премии на одного жителя в России в 35 раз меньше, чем в Великобритании, в 20 раз меньше, чем в США, в 12 раз меньше, чем в Германии. Особенно ошутимо отставание в страховании жизни. Страховая премия на одного жителя в Великобритании — 5700, в США-1900, Германии - 1200 долл. Такой разрыв в размере средств, расходуемых гражданами на различные виды страхования, не соответствует разнице ни в уровне зарплат, ни, например, в объеме валового внутреннего продукта на душу населения [277, с.49-51]. «Европа является основоположницей современной системы страхования и самым значительным страховым рынком мира с населением более чем 491 млн. человек и ВВП более 12,3 трлн. евро. Доля рынка страхования ЕС в мировом показателе страховых премий в 2008г. составила 37,86%. Число страховых компаний в Европе к этому году составило 5200. Большинство из них имеют организационно-правовую форму акционерного общества и ассоциаций взаимного страхования, но также могут работать в форме кооператива. Из 10 крупнейших страховых компаний мира Европейский Союз представлен 4 компаниями, США - 3 компаниями и Япония - 2 компаниями. Рейтинг крупнейших страховых компаний мира в этот период представлен в таблице 7.

Таблица 7. 10 крупнейших страховых компаний мира в 2008г. [81, с.21].

№	Компания	Совокупный доход, млн. долл.	Страна
1	Japan Post Holdings	198,700	Япония
2	Allianz	142,395	Германия
3	Berkshire Hathaway	107,786	США
4	Assicuraziorti Generali	103,103	Италия
5	AXA	80,257	Франция
6	Munich Re Group	67,515	Германия
7	Nippon Life Insurance	66,621	Япония
8	State Farm Insurance Cos.	61,343	США
9	MetLife	55,085	США
10	China Life Insurance	54,534	Китай

По совокупному доходу страховщики ЕС занимают первое место с 393,27 млн. долл., Япония — второе с 265,321 млн. долл. и США — третье с 224,214 млн. долл. Интеграция экономик и взаимосвязь финансовых рынков

способствовали синхронизации кризиса, что привело к более значительному спаду экономического роста в новых членах ЕС (ЕС-12) по сравнению со странами ЕС-15 и большему снижению доли страхования в ВВП в ЕС-12. Европейские страховые компании основные потери понесли в банковском секторе, где общая сумма их убытков составила более 387 млрд. евро. Акции европейских страховых компаний за первое полугодие 2008г. упали в цене на 24% [81, с.21].

Уровень проникновения страхования в национальную и мировую экономическую систему выражается многими макро показателями. Глобализация требует от национальной экономики повышения уровня проникновения страхования по многим показателям, по которым она значительно отстает [323]. Совокупные страховые премии в 2008 году составили в: США – 1240,6 млрд. долл., Япония – 473,2 млрд. долл., Великобритания – 450,2 млрд. долл., Франция – 273,0 млрд. долл., Германия – 243,1 млрд. долл., Китай – 140,8 млрд. долл., Италия – 140,7 млрд. долл., Канада – 105,2 млрд. долл., Южная Корея – 97,0 млрд. долл., Испания – 87,1 млрд. долл., Австралия – 71,1 млрд. долл., Тайвань – 64,3 млрд. долл., Индия – 56,2 млрд. долл., Бельгия – 49,1 млрд. долл., Швейцария – 48,7 млрд. долл., Бразилия – 47,5 млрд. долл., Южная Африка – 42,5 млрд. долл. Доля стран в мировом секторе страхования составляла в 2008 году 0,91%, соответственно для сравнения: США – 29,06%, Япония – 11,08%, Великобритания – 10,54%, Франция – 6,39%, Германия – 5,69%, Китай – 3,30%, Италия – 3,30%, Канада – 2,46%, Южная Корея – 2,27%, Испания – 2,04%, Австралия – 1,66%, Тайвань – 1,51%, Индия – 1,32%, Бельгия – 1,15%, Швейцария – 1,14%, Бразилия – 1,11%, Южная Африка – 1,00% [324].

Глобализация национального рынка страховых услуг проявляется в том, что увеличивается концентрация капитала в сфере страхового предпринимательства, происходят слияния и поглощения отечественных страховых компаний, осуществляются мега сделки с акционерным капиталом страховщиков, расширяется участие иностранного капитала в формировании уставного капитала страховых организаций, заключаются сделки по перестрахованию с иностранными перестраховщиками и т.д.

Страхование жизни является одним из важнейших показателей, индикатором уровня экономического и социального развития общества. Страхование жизни в странах с развитой рыночной экономикой является важнейшим сегментом национального страхового рынка. Удельный вес страхования жизни в страховой отрасли на рынках западных стран достигает 50 и более процентов по объему собираемой премии. Например, в США в 2005 году доля страхования жизни составила 45 %, в целом по Европе – 60 %, в частности, во Франции – 69 %, в ФРГ – 46 %. Показатель доли страхования в ВВП в развитых странах превышает 10% (Великобритания – 16%, Япония – 10%, США – 10%) [57, с.7] (Приложение №1). В странах, где страхование развито, этот показатель достигает 10% ВВП, а в некоторых странах (например, в Швейцарии) даже 15%. Показатель степени проникновения услуг

страхования жизни в США в 2004 году был равен 4,6 % от ВВП, в ФРГ – 3,75 % от ВВП [105, с.17] (Приложение №2). Например, американское правительство выделяет средства на социальное обеспечение в объеме 15 % от ВВП, а правительство Германии - 30% от ВВП [97.С.20]. Приведенные данные свидетельствуют о том, что в результате на одного среднестатистического жителя в США на страхование тратится 1827,59 долларов, в ФРГ – 1033,21 долларов США [105, с.17]. На одно только страхование своего здоровья европейцы тратят примерно 45 млрд. евро в год. В страховой отрасли занято около 1,5 млн. человек [2, с.236].

Наиболее быстрыми темпами возрастает страхование жизни. «Это обусловлено доминирующим положением страхового рынка Западной Европы, чей удельный вес на мировом рынке страхования неизменно растет» [83, с.50] (табл. 8).

Таблица 8. Страхование жизни в 2006-2007 гг.

Год	Страхование жизни	Страхование отличное от страхования жизни	Общая сумма
2006	\$2,125,791	\$1,549,100	\$3,674,892
2007	\$2,441,823	\$1,685,762	\$4,127,586
2008	\$2,490,421	\$1,779,316	\$4,269,737

Лидерами в секторе страхования жизни «выступают страны Западной Европы, США и Япония (причем в последней в страховании жизни участвует все население). Что касается страхования, отличного от страхования жизни, то здесь лидером, безусловно, выступает Северная Америка, в которой данный институт процветает уже долгое время. Кроме того, здесь также важно отметить, что абсолютным лидером страхования на обоих сегментах выступают США, несмотря на то, что страхование жизни наиболее развито в Германии» [83, с.51]. До начала мирового экономического кризиса лидером отрасли выступала американская компания American International Group (AIG). Показатель ее капитализации составлял 172 млрд. долл. и даже приближалась до кризиса 2008 года к 200 млрд. долл. [2, с.97]. «Страховой гигант насчитывает около 100 тысяч сотрудников и работает примерно с 50 миллионами клиентов в более чем 100 странах мира. Следом за американской компанией с большим отрывом по уровню капитализации в 66 млрд. долл. идет французская компания AXA Group, являющаяся одним из мировых лидеров в области страхования финансовых вложений. Число работников в среднем составляет 135 тысяч, а количество клиентов насчитывается приблизительно 65 миллионов. Замыкает призовую тройку немецкий страховой гигант Allianz Worldwide, отставший от французов по уровню капитализации лишь на полмиллиарда (65,5 миллиарда долларов)» [83, с.50-51].

Во время экономического кризиса более всего пострадали рынки развитых стран. «А, учитывая, что на шесть крупнейших национальных

страховых рынков ЕС (Германия, Великобритания, Франция, Италия, Испания и Нидерланды) приходится почти 78,2% рынка в 2008 г., падение совокупных страховых премии (с учетом инфляции) в странах ЕС в среднем составило 0,34%, что значительно меньше, чем в США (3,44%). Больше всего снизились премии в секторе страхования жизни (life) в индустриальных странах, где падение премий составило 5,3%. Поэтому в 2008 г. прирост мировых премий по страхованию life составил всего 3,5% и достиг показателя в 2490 млрд. долл. В 2009 г. премии сократились еще на 2%, составив 2332 млрд. долл.» (табл. 9) [81, с.22,24].

Таблица 9. Реальный рост страховых премий по страхованию life.

Страна	2006	2007	2008	2009	2010
США	3,4%	5,4%	-3,6%	-2,9%	1,3%
Япония	-2,2%	11,5%	8,5%	-10%	0,2%
Великобритания	17,9%	24,9%	-31,7%	-21,6%	4,3%
Франция	14,2%	-3,7%	-12,4%	9,8%	3,7%
Германия	2,2%	-2,1%	-2,0%	4,7%	-2,0%
Италия	-7,5%	-13,2%	-14,1%	24,5%	13,0%
Нидерланды	,3%	1,2%	0,3%	-0,3%	1,5%
Испания	5,7%	-1,5%	12,3%	-2,0%	1,4%
Индустриальные страны	4,7%	8,0%	-8,2%	-2,9%	2,1
Развивающиеся страны	19,9%	13,9%	16,2%	2,5%	8,0%
Мир	5,8%	8,5%	-5,9%	-2,2%	2,8%

В Европе на долю премий по страхованию life приходится более 60% совокупных премий ЕС. Финансовый кризис и последующий экономический спад привел к сокращению продаж полисов по страхованию жизни с инвестиционной составляющей (unit-linked) в таких европейских рынках, как Великобритания, Италия, Франция и Ирландия. Показатель премий по страхованию life в европейских промышленно развитых странах уменьшился на 11,4% в 2008г. и составил 644 млрд. евро (998,5 млрд. долл.) по сравнению с 766 млрд. евро (1054,3 млрд. долл.) в 2007г. [81, с.23]. «В Великобритании падение показателя страховых премий составило 16%; в Италии высокие продажи традиционных продуктов страхования life только частично возместили снижение в unit-linked сделках, в результате чего падение показателя страховых премий по страхованию life составило 16%. Во Франции благоприятные процентные ставки в банках по конкурирующим краткосрочным счетам и слабые unit-linked продажи привели к снижению премий по страхованию life до 13%. Ирландия, на которой кризис отразился особенно тяжело, показала самый значительный спад (-42%). В Германии, благодаря популярности пенсионных планов, спад составил 1%. Испания была единственным крупным рынком, который испытал прирост с двузначным числом (+10%) по страхованию life. Это стало возможно благодаря сохранившейся востребованности unit-linked продукта и финансовой

поддержке правительством отделений банков, осуществляющих bancassurance (хотя в Испании и не было крупных банкротств). Основные премии по страхованию life сократились примерно на 30% в 2008г.

Анализ страхового рынка стран ЕС-12 показал, что премии по страхованию life увеличились на 19% в 2008г. (2007: +17%). Рост премий по страхованию life, главным образом, стимулировала Польша — крупнейший рынок Центральной и Восточной Европы, где прирост премий составил 52%. В других странах из-за падения продаж unit-linked премии по страхованию life уменьшились: в Венгрии на 2,4%, на рынках стран Балтии на 62%. В 2008г. мировые премии в страховании ином, чем страхование жизни (non-life), снизились на 0,8%, составив 1779,3 млрд. долл., в 2009г. еще на 0,1%, составив 1735 млрд. долл. Операционные результаты ведущих страховых рынков, на которые приходится 70% мирового совокупного показателя страховых премий, продолжали оставаться отрицательными» [81, с.24].

«В ЕС страховые премии, собранные в страховании non-life в 2008г., упали на 1%, составив 415 млрд. евро (618 млрд. долл.). В большинстве европейских стран зафиксировано снижение премий. В Ирландии, Италии, Португалии и Великобритании реальные премии снизились более чем на 3% (табл. 10) [81, с.25].

Таблица 10. Реальный рост страховых премий по страхованию non-life

Страна	2006	2007	2008	2009	2010
США	1.1%	-1.0/0		-2.1%	0,2%
Япония	0.7%	-1.7%	-5.3%	1.5%	1.7%
Великобритания	-3.7%	-0.7%	-1.3%	0.6%	2.8%
Германия	-1.1%	-0.5%	-1.5%	1.3%	0,4%
Италия	0.3%	-0.6%	-3.8%	-3.5%	0.5%
Испания	3.1%	2.1%	-3.0%	-1.6%	0.2%
Мир	3.2%	1.1%	-1.6%	-0.3%	1.1%

Чистый операционный результат сократился с 14% заработанных премий в 2007г. до менее, чем 7% в 2008г. Вместе с тем по отдельным видам страхования non-life страховые рынки стран - членов ЕС продемонстрировали впечатляющий рост: страхование наземных транспортных средств увеличилось более чем на 31%. В этом виде страхования конкуренция среди страховщиков ЕС наиболее высокая. Основными рынками этого страхования (60% всего европейского рынка страхования наземных транспортных средств) являются Италия, Германия, Франция и Великобритания. В 2008г. в страховании наземных транспортных средств собрано 127 млрд. евро по сравнению со 129 млрд. евро в 2007г., что объясняется усилиями страховых компаний сохранить свои страховые продукты, скорректировав цену на них» [81, с.25].

«Снижение показателя страховых премий, усиление конкуренции, падение капитализации страховых компаний и ограничение доступа представителей отрасли к капиталу из-за кризиса способствовали слиянию и поглощению на рынке страхования (Приложение №3). Средняя стоимость страховой сделки снизилась с 39,2 млрд. долл. в 2007г. до 29,3 млрд. долл. в 2008г. В первом квартале 2009г. общий объем заявленных и совершенных сделок слияний и поглощений в мире составил 444 млрд. долл., что на 33% меньше, чем в первом квартале 2008г. Показатели первого квартала стали худшими с 2003г. Максимальное падение объемов рынка слияний и поглощений — более чем вдвое — было зафиксировано в Европе. Если в первом квартале 2008г. общий объем слияний и поглощений с участием европейских компаний в денежном выражении составил 328 млрд. долл., то в первом квартале 2009г. — лишь 156 млрд. долл.» [81, с.28]. «Рынок M8cA стран Восточной Европы уменьшился на 96% в первом квартале 2009г. по сравнению с аналогичным периодом 2008г., оборот составил лишь 1,5 млрд. долл. Потребность в дальнейшем увеличении поступлений страховых премий в условиях сокращения потенциала страховых компаний и эластичности спроса на страховые продукты в экономически развитых странах стимулировала применение интернет-страхования».

«В Европе приветствуется развитие электронной коммерции, поскольку такая форма ведения бизнеса способствует стиранию его границ. Более 80% руководителей крупнейших транснациональных страховых компаний считают, что электронная коммерция коренным образом изменила сам механизм конкуренции в страховой отрасли. В 2007-2008 гг. около 93% всех компаний стран — участниц ЕС со штатной численностью 10 и более человек имели доступ в Интернет. Свою собственную страничку в Интернете (сайт) имели 64% компаний в ЕС. В 2008г. 21,6 % населения ЕС пользовалась широкополосными каналами, в 2009г. — 24%. Интернет наиболее востребован в таких странах, как Нидерланды и Финляндия — 99% компаний, Дания — 98%, Бельгия, Австрия и Словения — 97%, Румыния — 67%, Болгария — 83%, Венгрия — 86%, Латвия — 88% и Кипр — 89%. Международный характер сети Интернет позволяет заключать договоры страхования в режиме транснациональной торговли. В 2008г. 44% покупателей купили страховку у нового страховщика. Это на 3% больше, чем в 2007г.»

«Наибольший объем продаж страховых продуктов через сеть Интернет приходится на такие виды страхования, как: автострахование (страхование гражданской ответственности автовладельцев), медицинское страхование, страхование выезжающих за рубеж. До кризиса прирост продаж полисов по автострахованию составлял 37%. В 2008г. пользователи посетили более 32 млн. раз интернет-сайты автострахования и приобрели рекордное количество полисов на сумму в 2,4 млн. долл. Хотя в 2009г. количество посещений пользователями интернет-сайтов по продаже автострахования сократилось на 1%, из-за слабого потребительского спроса, число проданных полисов через Интернет увеличилось на 7%. Количество сделок купли-продажи полностью

обрабатываемых в интернете в 2009г. составило 21% всех продаж от новых страховых клиентов. К 2011г. продажи полисов автострахования через интернет-представительства будут составлять 30%, продажи полисов по страхованию жизни 10 %, а продажи полисов медицинского страхования — более 50%» [81, с.29].

Одной из важных и перспективных форм страхования является взаимное страхование. В странах Западной Европы взаимное страхование как экономическое явление имеет многовековую историю. В течение двадцатого века в странах с развитой рыночной экономикой взаимное страхование продолжало быстро развиваться. Этот тип организации страховой защиты не был забыт и тогда, когда появились акционерные страховые общества, а также на этапе глобализации капиталистических отношений. В западных странах организации, осуществляющие свою деятельность на взаимной основе, действуют не только на страховом рынке, но и в банковском секторе. «Взаимные общества – это особое понятие, объединяющее все организации, в основе которых лежит принцип взаимности. Сущность данного принципа можно, по нашему мнению, определить следующим образом: формирование финансовых ресурсов определенного сообщества юридических и физических лиц за счет взносов членов этого сообщества исключительно с целью предоставления этих ресурсов тому из членов общества, у которого возникает потребность в них для решения определенной, заранее оговоренной проблемы» [167, с.41]. Взаимное страхование дает страхователю право выбора между коммерческим и взаимным страхованием. Благодаря наличию взаимного страхования и, таким образом, конкуренции в развитых странах расходы на ведение дела в ценах страхования коммерческих страховщиков составляют 10-15%, процент выплат - 80-90% [276, с.49].

Общества взаимного страхования занимают важное место в системе страховых отношений большинства зарубежных стран. В первую десятку крупнейших мировых страховщиков входят шесть ОВС. Из 50 крупнейших страховых компаний, обладающих активами в 6 трлн. долл., что составляет примерно половину всего мирового рынка страхования, обществами взаимного страхования является 21 фирма с совокупными активами в 2,6 трлн. дол. В отраслях имущественного страхования взаимное страхование нашло наибольшее распространение в странах ЕС. Прежде всего, в Швеции, где на ОВС приходится 52% страховых операций. Общее число ОВС в странах Евросоюза достигло 806, что составляет около 20% общего числа зарегистрированных страховщиков. Наиболее распространено взаимное страхование в таких видах имущественного страхования, как страхование от огня, автострахование, страхование сельхозрисков. Максимального развития взаимное страхование достигло в морском страховании. Почти 95% судовладельцев мира страхуют ответственность перед третьими лицами в обществах взаимного страхования, именуемых клубами взаимного страхования. Доля взаимного страхования в национальных страховых рынках показана в таблице (Приложение №4).

«В соответствии с годовым отчетом Международной федерации кооперативного и взаимного страхования (ICMIF) за 2008 год доля взаимного страхования на международном страховом рынке имела тенденцию к росту и составляла 24% от общего мирового размера собранной страховой премии, в том числе на рынок личного страхования приходилось 22%, а на рынок имущественного страхования - 27% от общего сбора страховой премии. На основе информации годового отчета Международной федерации кооперативного и взаимного страхования (ICMIF) за 2008 год приводятся основные показатели, характеризующие роль взаимного страхования на мировом страховом рынке и страховых рынках отдельных государств» [253, с.22-32] (Приложение №5-8).

США располагают наиболее крупным по размеру активов страховым сектором среди ведущих стран. Одним из наиболее динамично развивающихся рынков ОВС является азиатский. В общем объеме мировых сборов сборы ОВС составляют 32,8% по страхованию жизни и 15,9% по страхованию иному, чем страхование жизни. Лидирующее место занимает Япония. Особую финансовую и деловую активность в области взаимного страхования проявляют в последние годы сельскохозяйственные страховые кооперативы фермеров в Корее, Тайване и Таиланде. Страховая премия взаимного страхования занимает в Японии 81,7%, в Корее - 9%, Тайване - 3,5%, Китае - 3%, в Индии - 1,6%; на прочие страны приходится 1,2% [276, с.50].

### **§3. Кризис финансового сектора мировой экономики и мероприятия по его стабилизации**

Глобализация финансового сектора мировой экономики и негативные тенденции в его развитии требовали принятия антикризисных мер со стороны международных финансово-кредитных организаций. В связи с кризисными явлениями в мировой экономике МВФ пришел к выводу о необходимости мониторинга мировых финансовых рынков и финансовых систем. Надзор со стороны МВФ за состоянием ситуации в мировой экономике коснулся, прежде всего, операций с капиталом, повышения эффективности банковского и биржевого секторов. Для выполнения контрольных функций МВФ ввел систему статистического учета и мониторинга. МВФ в марте 1996г. принял «Специальный стандарт распространения данных» - ССРД/СДДС (Special Data Dissemination Standard - SDDS). Этот стандарт был «предназначен для государств-членов, имеющих или стремящихся получить доступ на мировые рынки капиталов. Он призван содействовать своевременному опубликованию экономической информации, используемой кредиторами и заемщиками для оценки экономической политики и перспектив развития той или иной страны. Страны, присоединившиеся к ССРД, обязуются выполнять принятые в международной практике нормы охвата, периодичности и своевременности

предоставления данных. В декабре 1997г. была образована «Общая система распространения данных» - ОСПД/ГДДС (General Data Dissemination System - GDDS). В отличие от ССДР, ориентированной на страны, которые в большинстве случаев уже отвечают высоким стандартам качества предоставляемых данных, ОСПД предназначена главным образом для содействия улучшению качества данных и совершенствованию статистических систем во всех государствах-членах» [229, с.38].

Позже в 1999г. МВФ и Всемирный банк под воздействием азиатского кризиса приняли совместную «Программу оценки финансового сектора», ФСАП (Financial Sector Assessment Program, FSAP), которая в настоящее время является ключевым элементом механизма надзора за состоянием финансового сектора государств-членов. «Она служит основой проводимых Фондом «Оценок стабильности финансовой системы» (Financial System Stability Assessment, FSSA), т. е. оценок рисков для макроэкономической стабильности, обусловленных функционированием финансовых рынков.

В контексте осуществления мониторинга финансового сектора МВФ разработал комплекс показателей финансовой устойчивости, ПФУ (Financial Soundness Indicators, FSIs), использование которых должно содействовать выявлению уязвимых мест финансового сектора стран и, тем самым, повышению стабильности международной финансовой системы. В 2001г. Исполнительный совет МВФ утвердил подготовленные персоналом показатели. Разработанная Фондом методология обеспечения сопоставимости соответствующих данных представлена в опубликованном им «Руководстве по составлению показателей финансовой устойчивости» (The Compilation Guide on Financial Soundness Indicators)» [229, с.38].

Наконец в июне 2007г. МВФ принял «Решение 2007 года о надзоре на двусторонней основе за политикой государств-членов», который определяет основные принципы и правовые рамки надзора, по валютным резервам, форвардным сделкам центральных банков, текущей краткосрочной задолженности и совокупном внешнем долге, т.е. как по валютной, так и макроэкономической политике государств-членов, а также по состоянию их финансовых систем. «Конкретные направления содержательных изменений в концептуальных установках надзора были определены в итоговом коммюнике заседания МВФК, которое состоялось в Вашингтоне 20 октября 2007г. В этом документе предусматривалась выработка макроэкономических ориентиров, соблюдение которых государствами-членами оказывало бы противодействие финансовым кризисам, их переносу из одних стран в другие, не допускало перерастания этих кризисов в системные экономические расстройства. МВФК выделил пять критически важных областей, которые требуют углубленного анализа и осуществления на его основе практических мер. Эти области таковы:

- практика управления рисками применительно к комплексным, структурированным финансовым продуктам;
- оценка объемов и бухгалтерский учет внебалансовых финансовых инструментов, в особенности в стрессовые периоды;

- практика оценки рейтинговыми агентствами комплексных финансовых продуктов и ее воздействие на поведение инвесторов;

- базовые принципы пруденциального надзора за регулируемыми финансовыми институтами;

- управление ликвидностью (имеется в виду способность центральных банков эффективно реагировать на кризисные ситуации и предоставлять необходимую ликвидность в случае резкой потери доверия к рыночным активам и финансовым институтам)» [229, с.38-40].

7 октября 2008г. Исполнительный совет МВФ впервые принял специальный документ, озаглавленный «Приоритеты надзора Международного валютного фонда на период 2008 - 2011 годов», в котором было намечено «преодолеть расстройство финансового рынка и «свести к минимуму негативное воздействие кризиса на финансовых рынках на реальную экономику»; «укрепить глобальную финансовую систему путем усиления внутреннего и трансграничного регулирования и надзора, в особенности в главных финансовых центрах»; приспособиться к резким колебаниям цен на сырьевые товары; и «содействовать упорядоченному сокращению глобальных неравновесий» [229, с.40].

Однако, вышеуказанные мероприятия не смогли предотвратить наступление глобального финансового кризиса, так как непропорциональный рост финансовой экономики явился его очередной причиной. «Не случайно многие экономические кризисы в последние 30 лет начинались с финансовых потрясений, прежде всего долговых кризисов — банковских дефолтов, кризисов суверенного внутреннего или внешнего долга и т.п. Не стал исключением и глобальный финансовый кризис 2008г.: он перерос в полномасштабный экономический кризис, охвативший почти  $\frac{4}{5}$  мировой экономики. «Спусковым крючком» его первой волны послужил кризис корпоративной задолженности» [269, с.80-81]. Первоначально кризисные явления начались в самой развитой экономике США. «В результате финансовой глобализации в США сосредоточено свыше 48% финансовых активов «семерки». Неслучайно разразившийся во второй половине 2008г. кризис начался в США. Кризис в США вначале возник в сфере потребительского и ипотечного кредита. Потребительский кредит расширял текущий спрос за счет будущих доходов клиентов. Его размеры быстро росли, выдавались они во многих случаях без должного обеспечения. Задолженность по таким высокорискованным кредитам превысила 13,4 трлн. долл. в 2007г. против 5,3 трлн. в 2002г., т. е. достигла 96% ВВП против 53%. Быстро рос и ипотечный кредит за счет эмиссии ипотечных облигаций. Причем нередко кредиты выдавались безработным и лицам, не имеющим постоянного дохода. Объем ипотечных кредитов превысил 110% ВВП (15,4 трлн. долл.) в 2007г. С учетом корпоративного сектора (около 90% ВВП, или 12,4 трлн. долл.) размер потенциальных «финансовых пузырей» превысил 40 трлн. долл. - почти 300% ВВП» [117, с.25].

«Первыми объявили о своих огромных убытках крупнейшие ипотечные агентства Freddie Mac (50 млрд. долл.) и Fannie Mae (59 млрд. долл.). Между тем на них приходилось 44% объема ипотечного рынка (5,3 из 12 трлн. долл.). Стали исчезать инвестиционные банки. Например, Bear Stearns был продан банковскому гиганту JP Morgan Chase. Обанкротился инвестиционный банк Lehman Brothers (со 158-летней историей), накопивший 613 млрд. долл. долгов. Крупнейший инвестбанк Merrill Lynch был продан коммерческому банку - Bank of America за 70% рыночной стоимости. Акции Morgan Stanley только за восемь торговых сессий потеряли 49% биржевой стоимости, Goldman Sachs - 51%. В результате на Уолл-стрит осталось лишь два независимых инвестбанка. Фактически национализирована крупнейшая страховая компания American International Group. Затем кризис охватил крупнейшие финансовые институты США, такие, как: Citigroup, Bank of America, JP Morgan Chase, Wells Fargo, и др.» [117, с.26].

Следовательно, в основе возникновения глобального кризиса финансового сектора было фундаментальное противоречие и диспропорция между спросом и предложением, т.е. потребительский и ипотечный кредиты выдавались в счет будущих доходов заемщиков, что обостряло проблемы сбыта в перспективе. Это доказывает тот факт, что кругооборот капитала в реальном секторе экономики обусловлен и «неотделим от функционирования кредитно-банковской системы, финансирования основного и оборотного капитала, платежно-кредитных операций, накопления капитала, межотраслевого перераспределения кредитных ресурсов», а также подтверждает «отсутствие эффективных методов государственного контроля за рисками кредитно-банковских организаций. Его особенность заключается в том, что он начался в финансовой сфере, а затем перерос в кризис экономики» [117, с.25].

Для преодоления кризиса и оказания помощи экономическим институциональным единицам и национальным экономикам в целом правительства развитых и развивающихся стран приняли масштабные пакеты антикризисных мер, включая меры монетарного и фискального стимулирования и меры по поддержке финансового сектора. Это привело к уменьшению доходов и обострению проблемы бюджетного дефицита [269, с.80-814; 219, с.16].

В США антикризисный план был принят в феврале 2009 года (American Recovery and Reinvestment Act или ARRA). Объем ассигнований на борьбу с кризисом «составил 827 млрд. долл., из которых 275 млрд. долл. приходилось на налоговые послабления, а 552 млрд. долл. - на рост государственных расходов. Заявленными целями ARRA являлись, во-первых, сохранение и создание новых рабочих мест, во-вторых, поддержка наиболее уязвимых слоев населения, в-третьих, модернизация инфраструктуры и инвестиции в «зеленые» технологии. Анализ положений ARRA показывает, что около трети объема фискального стимулирования приходилось на прямую финансовую помощь безработным и наименее обеспеченным слоям общества (84 млрд.

долл. расходов и 204 млрд. долл. налоговых послаблений). Подобные меры, как правило, отличаются наибольшим фискальным мультипликатором из-за низкой склонности к сбережениям у таких групп населения. Другая треть фискального пакета была направлена на поддержку образования и здравоохранения. Инвестиции в инфраструктуру и «зеленые» технологии составляли около 15%» [219, с.17-19] (табл. 11).

Таблица 11. Меры по поддержке финансового сектора в условиях кризиса, 2008 - 2009 гг. (% ВВП 2008 г.)\* [219, с.17].

Страна	Рекапитализация		Скупка/свопы проблемных активов		Госгарантии	
	Выделено	Использовано	Выделено	Использовано	Выделено	Использовано
Развитые	2,5	1,1	5,5	1,3	16,7	4,3
США	5,2	2,4	2,4	1,3	11,0	2,2
Япония	2,4	0,0	11,4	1,2	7,3	2,4
Германия	3,8	0,0	0,4	0,0	17,0	4,6
Великобритания	3,9	3,3	-	-	54,5	7,0
Франция	1,4	0,8	-	-	16,4	6,0
Формирующиеся рынки	1,1	0,1	0,6	0,2	0,6	0,0
Бразилия	-	-	0,8	0,3	-	-
Индия	0,4	0,0	-	-	-	-
Россия	1,2	0,7	0,5	0,0	-	-

Вслед за этой помощью «19 марта 2009г. Федеральная резервная система объявила о программе ассигнований на сумму 1150 млрд. долл., в том числе 300 млрд. пойдут на выкуп долгосрочных ценных бумаг правительства, 750 млрд. - на выкуп таких же ипотечных бумаг («плохих активов») и 100 млрд. долговых обязательств агентств Freddie Mac и Fannie Mae» [117, с.27]. За год - с октября 2007г. по сентябрь 2008г. - все корпорации США потеряли  $\frac{1}{5}$  часть своей рыночной стоимости, а финансовый сектор -  $\frac{1}{3}$ .

В Великобритании антикризисные меры английского правительства имели целью усилить государственный контроль над банковской системой и предусматривали расходы в размере: 290 млрд. на выкуп проблемных активов британских банков, 220 млрд. на их рекапитализацию, стимулирование кредитования инвестиций и на расширение потребительского спроса. В результате этих мероприятий «доля государства в капитале была повышена сначала у ипотечного Northern Rock Bank, затем Bradford & Bingley, далее у второго крупнейшего в стране Royal Bank of Scotland (RBS) с 58 до 70%, а в банке Lloyds Bank Group - с 40 до 45%»[117, с.27].

В Европе, когда финансово-кредитные организации объявляли об убытках, тогда их капитализации и курс акций их резко падали: RBS (Англия) снизился на 67%, Hipo Real Estate (Германия) обесценились на 89%, Aareal и

Commerzbank потеряли 21 и 42% своей капитализации; «в трудном положении оказались UniCredit и др., во Франции - Natixis (четвертый банк страны), в Ирландии - Allied Irish Bank и Bank of Ireland. Во Франции проект экстренной помощи банкам и бизнесу предусматривал 380 млрд. долл. В Нидерландах, Бельгии и Люксембурге было выделено 16,1 млрд. долл. для спасения крупнейшего бельгийского банка Fortis, активы которого в 2,5 раза больше ВВП страны - 1,5 трлн. долл. Покупка голландского ABN AMRO консорциумом в составе Fortis, британским RBS и испанским Santander, - обернулась убытком в 32 млрд. долл. Кроме того, в Бельгии власти спасали второй банк страны - Dexia» [117, с.27].

В Китае антикризисная «программа стимулирования экономики была принята в ноябре 2008г., ее совокупный объем составил около 590 млрд. долл. Отличительной особенностью программы стала преобладающая роль государственных инвестиций (около 85%), которые были направлены на строительство железных и автомобильных дорог, ирригационных систем, устранение последствий землетрясения в Сычуани и развитие «зеленых» технологий. Нарращивание инвестиционного спроса должно было компенсировать резкое снижение экспортного спроса. Был принят также ряд мер по стимулированию потребления, в частности субсидирование покупки экологичных автомобилей и достаточно широкого спектра товаров длительного пользования» [219, с.17-19].

В России «объем программы стимулирования экономики составил около 110 млрд. долл. Отличительной ее особенностью являлось предоставление займов ряду ключевых компаний реального сектора, испытывавших проблемы с рефинансированием обязательств в иностранной валюте (около 10 млрд. долл.). Значительным также оказался объем налоговых послаблений для корпораций - 10 млрд. долл. (снижение налога на прибыль и повышение нормы амортизации). Около 12 млрд. долл. было направлено на поддержку автомобилестроения, оборонного сектора, развитие транспортной системы. Около 20 млрд. долл. пришлось на повышение пенсий и других социальных расходов.

В целом можно сказать, что принятые меры оказали значимую поддержку, как крупному, так и среднему и малому бизнесу (хотя первому - все же в большей степени) и способствовали ограничению негативных социальных последствий кризиса (дополнительно обеспечив поддержку частного потребления). Впрочем, некоторые аспекты их реализации, включая непрозрачность выбора компаний, которым предлагалась государственная помощь, и перманентный характер некоторых социальных мер (например, повышения пенсий) встретили критику со стороны экспертов и международных организаций» [219, с.17-19].

Таким образом, первоочередные «объемы списаний 100 крупнейших мировых компаний и банков в результате финансового кризиса приближаются к 600 млрд. долл. При этом привлеченные средства оцениваются в размере около 430 млрд. долл. (таким образом, вся непокрытая разница должна быть

списана с балансов банков). Однако, уже сейчас общие объемы «глобальных списаний» оцениваются в 2,8 трлн. долл.» [126, с.10].

В острый период мирового финансово-экономического кризиса, начавшегося в середине 2007г. в США, ФРС реализовал антикризисные меры по следующим трем основным направлениям. Во-первых, выполняя функцию кредитора последней инстанции, ФРС смягчила условия займов через и разработала ряд программ для предоставления краткосрочных обеспеченных кредитов ключевым институтам финансовой системы (депозитарным институтам, первичным дилерам, паевым фондам денежного рынка), что позволило восстановить функционирование ключевых сегментов финансового рынка (рынок межбанковского кредитования, рынок коммерческих бумаг и рынок обеспеченных активами ценных бумаг), а также смягчить проблему ухудшения условий кредитования американских домохозяйств и фирм.

Во-вторых, ФРС использовала стандартные и «нетрадиционные» инструменты денежно-кредитной политики посредством двух программ крупномасштабных покупок казначейских ценных бумаг, ценных бумаг ипотечных агентств, обеспеченных ипотечными кредитами, и долговых обязательств ипотечных агентств (так называемой программы «количественного смягчения»), что позволили значительно повысить ликвидность банковской системы, улучшить конъюнктуру ипотечного рынка и других рынков частного кредитования, оказать понижающее давление на долгосрочные ставки по кредитам.

В-третьих, выполняя функцию надзора, ФРС повысила внимание к уровню капитала фирм по отношению к рискам, сделала надзор за уровнем ликвидности в системе ежедневным и усилила взаимодействие с банками с целью укрепления процедур идентификации рисков [133, с.27-28].

В период кризиса конгресс США внес поправки в Закон о ФРС, установив в качестве целей монетарной политики обеспечение максимальной занятости и ценовой стабильности, при этом ФРС не имеет права устанавливать себе другие цели. Однако, как известно, политика более эффективна, когда для каждой задачи разрабатывается отдельный инструмент (так называемое «правило Тинбергена»). Официально было заявлено, что ФРС не видит причин менять цели монетарной политики в связи с кризисом. Это обстоятельство позволяет полагать, что сложившийся до кризиса консенсус относительно концептуальных принципов монетарной политики сохранится. Иными словами, стабильность цен останется главной целью монетарной политики центрального банка, для обеспечения которой будет применяться более широкий спектр инструментов, чем в предкризисный период. Стабильность цен является необходимым условием расширения потребительских расходов домашних хозяйств, что создает предпосылки для устойчивого экономического роста [133, с.21-23].

Вместе с тем, монетарная политика останется элементом макроэкономического регулирования, нацеленного на стабильность цен. В то же время деятельность ФРС будет более тесно интегрирована в процесс

обеспечения финансовой стабильности. Главную задачу денежно-кредитного регулирования ФРС будет ставить более широко, ориентируясь при этом на комплексное обеспечение финансовой стабильности при условии проведения надлежащей монетарной политики. Принятый в США закон Додда - Франка, обязал ФРС и других регуляторов применять макропруденциальный подход. ФРС было также поручено заниматься в координации с другими регуляторами, включая Комиссию по товарным фьючерсным рынкам (Commodity Futures Trading Commission) и Комиссию по ценным бумагам и биржам (Securities and Exchange Commission), разработкой более жестких пруденциальных стандартов для всех крупных банковских и небанковских финансовых учреждений, которые признаются системно значимыми. Такие стандарты призваны определять размеры рискованного капитала, левереджа, требования к уровню ликвидности, кредитные ограничения.

Для обеспечения стабильности финансового сектора будет применяться надлежащий мониторинг и анализ системных рисков; микро - и макропруденциальные инструменты (такие, например, как меры по обеспечению достаточности капитала и ликвидности в банковском секторе); меры по увеличению устойчивости финансовой инфраструктуры; всевозможные ограничения на коэффициенты типа «кредит/залог»; динамическое резервирование под убытки со стороны банков; маржинальные и дисконтные правила, привязанные к временному фактору; контрциклические требования к капиталу, установленные в соглашении Базель III» (осенью 2010г. была достигнута договоренность по базовым элементам нового соглашения Базель III, касающимся «глобально активных банков») [133, с.30, 32].

Законодательство США, регулирующее деятельность ФРС, не определяет количественные цели по инфляции и безработице, которые должна достигнуть ФРС. Количественные значения долгосрочных уровней безработицы и инфляции можно определить из документа «Сводные экономические прогнозы» (Summary of Economic Projections, SEP), издающегося четыре раза в год, начиная с 2009г., содержащего информацию о долгосрочном прогнозе членов FOMC (The Federal Open Market Committee) относительно темпов экономического роста, безработицы и инфляции. В понимании Федеральной комиссии по открытым рынкам члены FOMC оценивают совместимый с мандатом целевой уровень потребительской инфляции как находящийся на уровне от 1,7 до 2,0%. долгосрочного уровня безработицы находятся в пределах от 5,2 до 6,0%. Долгосрочный уровень экономического роста оценивается в диапазоне 2,4 - 2,7%» [133, с.24].

ФРС отныне также отвечает за надзор над сберегательными холдинг-компаниями (thrift holding companies), небанковскими финансовыми учреждениями, некоторыми платежными, клиринговыми и расчетными структурами, хедж-фондами, которые могут затруднять работу фондового рынка и финансового сектора, а также создавать угрозу финансовой стабильности, вызывать системные риски. Меры по обеспечению нормального

функционирования финансового сектора будут снижать риски высокой инфляции и дефляции в будущем, а также улучшать эффективность трансмиссионного механизма монетарной политики.

С наступлением глобального экономического кризиса правительства ведущих стран и международные финансово-экономические организации предприняли совместные межгосударственные мероприятия по стабилизации мировой экономической системы. Главы 20-ти ведущих стран мира провели шесть саммитов (по состоянию на февраль 2012 года) для выработки согласованных антикризисных мероприятий. Первый саммит был проведен в ноябре 2008г., а последняя встреча лидеров государств «двадцатки» прошла в ноябре 2011г. в Каннах.

На первом Вашингтонском саммите форума были согласованы пять принципов реформирования финансовых рынков и принято соглашение о взаимной оценке стран-членов на предмет соответствия их экономической политики глобальным целям, которое получило название - Mutual Assessment Process или MAP (Процесс взаимной оценки «Группы 20»). К настоящему времени завершены уже три этапа MAP и Процесс взаимной оценки экономик продолжается и сейчас, после Каннской встречи лидеров. По итогам встречи министров финансов и управляющих центральными банками стран «двадцатки» в Сент-Эндрюсе, Великобритания (6-7 ноября 2009г.) была достигнута договоренность о том, что каждая страна-участница представит информацию о своих среднесрочных механизмах, планах и прогнозах в области экономической политики и направит в МВФ и другим членам «двадцатки».

Первый этап реализации MAP был завершен на саммите «Группы 20» в Торонто в июне 2010г. и по итогам саммита были подготовлены рекомендации для двух групп стран «двадцатки»: промышленно развитых и стран с формирующимися рынками [185, с.34]. На втором этапе MAP «Группы 20» в ноябре 2010г. в Сеуле был осуществлен переход от оценки экономической политики групп стран к индивидуальной страновой оценке. Сеульский план действий содержал конкретные обязательства каждой страны «двадцатки» по пяти направлениям: денежно-кредитная политика и политика в области обменного курса; торговая политика; политика в области развития; налогово-бюджетная политика; финансовые и структурные реформы. На третьем этапе MAP были согласованы следующие показатели оценки эффективности механизмов экономической политики стран-участниц: государственный долг и дефицит бюджета; уровень частных сбережений и уровень задолженности частного сектора; показатель внешнего дисбаланса, включающий в себя торговый баланс, движение чистого инвестиционного дохода и трансферты (были определены контрольные значения отклонений указанных индикаторов). В настоящее время идет реализация четвертого этапа MAP.

«Глобальный финансовый кризис ярко высветил критически важную роль, которую финансовый сектор играет в обеспечении мировой макроэкономической стабильности. Это побудило МВФ расширить

исследование проблем, относящихся к укреплению глобальной финансовой системы. В этой связи разрабатываются аналитические инструменты для интеграции исследований проблем финансового сектора и рынков капитала в работу по определению норм более широкого макроэкономического надзора.

В сентябре 2010г. Исполнительный совет МВФ принял решение сделать оценки финансовой стабильности в рамках ФСАП обязательными для государств-членов с «системно значимыми финансовыми секторами» и использовать эти оценки в качестве одного из элементов регулярных консультаций в целях надзора в соответствии со ст. IV Статей соглашения Фонда. Обязательные оценки финансовой стабильности включают следующие три компонента:

1) оценку источников, степени вероятности и потенциального воздействия основных рисков на макроэкономическую стабильность в краткосрочной перспективе;

2) оценку системы мер политики, направленной на обеспечение финансовой стабильности в каждой стране, включающую в себя оценку эффективности надзора за финансовым сектором на основе международных стандартов;

3) оценку способности финансовых органов предотвращать и преодолевать финансовые кризисы, проводимую на основе анализа системы финансовой защиты, готовности к кризисным ситуациям и системы преодоления кризисов. Указанные обязательные оценки должны проводиться каждые пять лет, хотя страны могут на добровольной основе проходить их более часто.

По состоянию на июнь 2011г., участие в ОСРД принимали 110 и в ССРД - 68 стран (вместе это составляет свыше 95% членского состава МВФ). Добиваясь увеличения прозрачности экономической политики государств-членов, Фонд стремится расширить круг стран, отвечающих более высоким требованиям ССРД. За период 2003 - 2010 гг. девять стран - участниц ОСРД (Армения, Болгария, Грузия, Иордания, Казахстан, Киргизия, Мальта, Молдавия и Румыния) сочли возможным одновременно присоединиться к формату ССРД [229, с.39].

С учетом воздействия глобального финансового кризиса МВФ занялся вопросом значения финансовых взаимосвязей (Financial Interconnectedness). В этом контексте осуществляется более углубленный и многосторонний анализ взаимозависимости между финансовым сектором, с одной стороны, и реальной экономикой - с другой. В апреле 2011г. Исполнительный совет обсудил предложения по разработке основы макропруденциальной политики (Macprudential Policy; An Organizing Framework). Установлено, что главной задачей такой политики должно быть выявление системного финансового риска, накапливаемого в разных финансовых секторах и странах, и, соответственно, сохранение финансовой стабильности. Исполнительные директора подчеркнули, что макропруденциальную политику следует

рассматривать как дополнение к макроэкономической и микропруденциальной политике.

В общей сложности было определено 25 стран, имеющих системно значимые финансовые сектора. Эта группа стран охватывает почти 90% глобальной финансовой системы, и на нее приходится 80% мировой экономики. В нее входят 15 стран - участниц «Группы 20» (в том числе Россия) и большинство членов Совета финансовой стабильности (СФС). Методология оценок и список стран будут периодически пересматриваться с тем, чтобы в него постоянно входили страны с наиболее системно значимыми финансовыми секторами. В Годовом отчете МВФ за 2011г. названная мера характеризуется «как важный шаг в сторону усиления надзора за финансовым сектором со стороны Фонда», а также «как ключевой компонент общей стратегии модернизации полномочий и условий проводимого Фондом надзора» [229, с.35].

На саммите «Группы 20» во Франции в Каннах (3-4 ноября 2011г.) были представлены соответствующие доклады, в которых было отмечено, что темпы роста в мировой экономике ухудшилась. «По оценке МВФ, в 2011г. они снизились до 3,8% (в 2010г. - 5,2%). При этом годовые темпы прироста ВВП в промышленно развитых странах в целом снизились до 1,6% (2010г. - 3,2%). В зоне евро они оцениваются также на уровне 1,6% (2010г. - 1,9%). На динамику ВВП еврозоны негативно повлияло замедление роста государственного и частного потребления. По оценкам экспертов, в IV квартале 2011г. в еврозоне фактическая динамика макроэкономических показателей отклонялась от прогнозов в худшую сторону, произошло сокращение ВВП и промышленного производства относительно предыдущего квартала. В США в 2011г. темпы роста ВВП снизились с 3,0 до 1,8%, чему способствовало замедление темпов аккумуляции запасов материальных оборотных средств и сокращение государственных расходов. Положительно оценивается ускорение роста потребления и инвестиций в основной капитал в частном секторе.

В странах ЕМЕs и развивающихся странах в 2011г. темпы прироста ВВП сохранились на сравнительно высоком уровне - 6,2% (2010г. - 7,3%). Однако они оказались ниже, чем ожидалось экспертами. Кроме того, во втором полугодии 2011г. в ряде стран ЕМЕs произошел существенный отток капитала с финансовых рынков. В целом в указанных странах, по данным Всемирного банка, совокупный приток капитала в этот период сократился до 170 млрд. долл. США, что составляет 55% от суммы, полученной за аналогичный период предыдущего года. Объем выпуска акций в странах с формирующейся рыночной экономикой уменьшился на 80% - до 25 млрд. долл. США, причем большая часть этого падения объясняется слабым притоком капитала в КНР и Бразилию. В Восточной Азии и европейских странах с формирующейся рыночной экономикой объем выпуска облигаций сократился почти в два раза - до 55 млрд. долл. США» [185, с.35].

«В КНР в 2011г. свертывание мер по стимулированию экономического роста и медленное увеличение внешнего спроса привели, по оценке МВФ, к

снижению темпов роста ВВП до 9,2% (в 2010г. - 10,4%). В период с января по июль 2011г. произошло усиление инфляции и соответствующее ужесточение денежно-кредитной политики. Замедлился рост продаж потребительских товаров, а также инвестиций в основной капитал. Индексы цен на акции китайских компаний снизились за 2011г. более чем на 20%. В ряде стран с формирующимися рынками ставки рефинансирования также были снижены, в том числе в России (с 26 декабря 2011г. - до 8% годовых). Народный банк Китая понизил с 5 декабря 2011г. норматив обязательных резервов на 0,5 процентного пункта-до 21%.

В США «к началу 2011г. валовой госдолг взлетел до астрономической отметки в 14 трлн. долл., или 95% ВВП, с 9 трлн. долл. в начале 2008г. Правда, за вычетом обязательств, находящихся у госорганизаций, эта цифра составит лишь около 9,5 трлн. долл., или 64% ВВП. Чтобы быть последовательным при оценке надежности американского государства как заемщика, следует учитывать и множественные забалансовые обязательства, включая пенсии, медицинское страхование и прочее. При таком подсчете разные источники оценивают долги государства уже в 200- 250% от ВВП!» [86, с.27]. «Сейчас лишь широко обсуждается стоящий на повестке дня план Обамы по сокращению дефицита бюджета с 10,9% (1,29 трлн. долл.!) в 2010 финансовом году до 3,2% ВВП в 2015г. Если этот план удастся выполнить (а осуществить такую консолидацию бюджета при текущем состоянии экономики будет сложно), то к 2015г. госдолг США все равно достигнет 19-20 трлн. долл. В зависимости от темпов роста ВВП это может составить от 115 до 125% ВВП. И остановить процесс цепного нарастания долга станет еще сложнее» [86, с.28].

Рассмотрение антикризисных мероприятий «Группы 20», МВФ и ФРС позволяют сделать вывод, что в финансовом секторе мировой экономики сохраняется ряд существенных угроз стабильности финансовой системы национальных экономик. «Реакция ФРС на кризис и корректировка концептуальных принципов ее деятельности не устранили в полной мере имеющиеся уязвимости финансовой системы. Так, по-прежнему вызывает тревогу сегмент производных финансовых инструментов. Объем принятого пятью крупнейшими банковскими холдингами США риска по деривативам является не соразмерным масштабам национальной экономики. Принятые риски каждым из указанных финансовых институтов в три-пять раз превышают объем экономики США, а первыми двумя - объем мировой экономики в целом. Данная деятельность остается фактически бесконтрольной, и за первые три квартала 2011г. объем принятого риска данными институтами по деривативам увеличился еще на 26,5 трлн. долл. США (для сравнения, номинальный ВВП США за 2010г. составил 14,6 трлн. дол. США). Условная сумма непогашенных обязательств по деривативам отражает степень деловой активности в данном секторе финансового рынка, в то же время не позволяет в полной мере судить о рыночных и кредитных рисках по данным операциям» [133, с.31] (табл. 12).

Таблица 12. Оценка условной суммы непогашенных обязательств по деривативным контрактам пяти крупнейших американских банковских холдингов в 2010 году [133, с.31].

	трлн. долл. США	Превышение (в разгах)		
		активов банков- ского хол- динга	ВВП США	мирового ВВП
JPMorgan Chase&Co	78,7	37,1	5,4	1,2
Bank of America Corporation	68,2	30,1	4,7	1,1
Citigroup Incorporation.	48,7	25,4	3,3	0,8
Goldman Sachs Group	47,2	51,8	3,2	0,7
Morgan Stanley	42,1	52,1	2,9	0,7
25 крупнейших Банковских холдингов США	298,0	22,3	20,4	4,7

Приведенные в таблице 12 данные служат красноречивой иллюстрацией масштаба проблем, с которыми сталкивается национальная экономика ведущей страны мира и насколько удалось государственным финансово-кредитным институтам решить глобальные финансовые риски.

Начиная с 2008г. крупнейшие центральные банки к началу 2012г. опустили уровень процентных ставок и наводнили мировую финансовую систему дешевой ликвидностью. Мировые центробанки продолжают выкупать на свои балансы проблемные активы различных финансовых институтов. Первым в 2012 году «на этот шаг пошел Банк Англии, который 9 февраля расширил программу выкупа активов на 50 млрд. ф. ст. (78 млрд. долл.), доведя ее до 325 млрд. ф. ст. (510 млрд. долл.). Вторым на арену вышел Банк Японии: 14 февраля он увеличил программу выкупа гособлигаций на 10 трлн. иен (128 млрд. долл.) - до 65 трлн. иен (844 млрд. долл.) - для ослабления курса национальной валюты и поддержания экспортоориентированной экономики. Как результат - снижение курса иены к доллару США до минимального уровня за 11 мес. и подъем национального фондового рынка. Стоимость иены относительно доллара опустилась примерно на 5% и близка к уровню, при котором операции местных экспортеров могут оставаться прибыльными. 29 февраля Европейский центральный банк (ЕЦБ) выдал порцию 3-летних кредитов на 530 млрд. евро (700 млрд. долл.) в рамках второй программы долгосрочного рефинансирования LTRO (long-term refinancing operation).

С января 2008г. по текущий момент лидером по абсолютному приросту баланса является американский Федрезерв (2 трлн. долл.), на втором месте - ЕЦБ (1,8 трлн. долл.)» [278, с.59] (табл. 13).

Таблица 13. Балансы ФРС, Банка Англии, Национального Банка Швейцарии и Банка Японии

Монетарный регулятор	01.01.2008	01.03.2012	Изменение, млрд. долл.	Изменение, %
Банк Англии	203	494	290	143
Банк Японии	897	1786	789	79
ЕЦБ	2190	3 972	1782	81
ФРС	894	2 928	2034	228
Национальный Банк Швейцарии	113	375	262	231
Итого	4397	9 555	5158	117

В начале 2011г. лидером по степени расширения баланса стал Европейский центральный банк. Отметим, что только за последние 15 мес. баланс ЕЦБ вырос на 1,3 трлн. долл. (+48%). С целью поддержания долгового рынка Европы 21 декабря 2011 г. ЕЦБ предоставил неограниченные 3-летние кредиты в рамках программы рефинансирования LTRO (Long Term Repurchasing Operation), выдав банкам 489 млрд. евро под 1% годовых. Далее, 29 февраля 2012г., ЕЦБ провел второй этап программы рефинансирования LTRO. На этот раз европейские банки заняли у регулятора 530 млрд. евро на 3 года по 1% годовых. Размер чистой ликвидности, поступившей в европейскую финансовую систему, оценивается примерно в 310 млрд. евро (табл. 14).

Таблица 14. Балансы ФРС, Банка Англии, Национального Банка Швейцарии и Банка Японии [278, с.59].

Монетарный регулятор	01.01.2011	01.03.2012	Изменение, млрд. долл.	Изменение, %
Банк Англии	385	494	108	28
Банк Японии	1586	1786	200	13
ЕЦБ	2683	3972	1289	48
ФРС	2423	2928	505	21
Национальный Банк Швейцарии	289	375	86 1	30
Итого	7367	9555	2188	30

В итоге, суммарный объем двух программ 3-летних LTRO составил более 1 трлн. евро, при этом объем чистой ликвидности в системе увеличился почти на 500 млрд. евро. Баланс ЕЦБ с 21 декабря 2011г. вырос на 480 млрд. евро (+13,5%). Большая часть 3-летних кредитов, полученных европейскими коммерческими банками, вернулась обратно на счета ЕЦБ в виде депозитов овернайт. С декабря 2011г. по текущий момент объем депозитов овернайт ЕЦБ вырос на 550 млрд. евро [278, с.59].

В результате МВФ оценивает снижение темпов прироста мировой экономики в 2012г. до 3,3%. Кроме того, согласно его прогнозам, период рецессии в экономике еврозоны, начавшийся в IV квартале 2011г., приведет к сокращению ее совокупного ВВП в 2012г. на 0,5%. Всемирный банк прогнозирует прирост мирового ВВП в 2012г. в размере 3,4%, а в 2013г. - 4,0%г. При этом прирост ВВП в странах с высоким уровнем доходов

ожидается на уровне 1,4% (- 0,3 % для стран еврозоны) в 2012г. и 2,0% в 2013г. (1,1% для стран еврозоны). Прогноз роста для развивающихся стран понижен до 5,4% в 2012г. и 6,0%) в 2013г. (по сравнению с июньскими оценками в 6,2% и 6,3% соответственно). По прогнозам МВФ и Всемирного банка, темпы роста ВВП КНР в 2012г. снизятся до 8,2 - 8,4%. Снижение темпов роста ВВП стран EMEs эксперты МВФ и Всемирного банка связывают с прогнозируемым в 2012г. замедлением роста международной торговли товарами и услугами до 3,8 - 4,7% (в 2011г. - 6,6 - 6,9%). При этом ожидается, что темпы роста ВВП в 2013г. ускорятся до 6,8%» [185, с.36].

В итоговых документах последнего саммита «Группы 20» отмечается, что «одной из основных проблем мировой экономики остаются глобальные дисбалансы. ... Эксперты также подчеркивают, что в снижении глобальных дисбалансов важная роль принадлежит укреплению устойчивости мировой валютно-финансовой системы. Это предполагает проведение реформ регулирования финансового сектора, введение соответствующих макропруденциальных мер, устранение существующих информационных пробелов, принятие мер по развитию финансовых рынков и финансовых инструментов» [185, с.36].

«Постоянной заботой МВФ продолжает оставаться международная валютная система. Глобальный финансовый кризис вызвал существенное обострение противоречий в валютной сфере, дал основание говорить об опасности возникновения полномасштабной «валютной войны». В связи с этим в апреле 2011г. было проведено заседание Исполнительного совета, посвященное оценке состояния работы в области укрепления международной валютной системы. На этом заседании был проанализирован достигнутый к указанному времени прогресс по различным аспектам соответствующей работы и определены основные направления последующей деятельности.

Ключевой проблемой обеспечения эффективного функционирования мирового валютного механизма на современном этапе является управление трансграничными потоками капитала (Managing Cross-Border Capital Flows. Было отмечено, что неустойчивость потоков капитала усиливает уязвимость отдельных стран, вызываемую перенесением финансовых шоков из одних стран в другие. Отсюда вывод: роль Фонда в воздействии на международные потоки капитала нуждается в усилении и требует выработки соответствующих мер политики. Главным условием обеспечения долгосрочной валютной стабильности служит проведение «обоснованной» внутренней макроэкономической и финансовой политики странами - эмитентами резервных валют (это в первую очередь доллар), а также другими странами с системно значимой экономикой [229, с.42].

Начавшийся в США и распространившийся практически на весь мир финансовый кризис выявил неустойчивость доллара в качестве резервной валюты. Поэтому наиболее вероятным заменителем доллара в роли общепризнанного международного платежного средства называют специальные права заимствования МВФ, СДР (Special Drawing Rights, SDR). В

ноябре 2010г. МВФ была проведена стоимостная оценка СДР. «Было решено, что стоимость СДР будет по-прежнему основываться на средневзвешенной стоимости четырех валют - доллара США, евро, фунта стерлингов и японской иены. Утверждены пересмотренные веса этих валют в корзине СДР. С 1 января 2011г. они составляют: доллар США - 41,9% (против 44% после пересмотра 2005г.); евро - 37,4% (против 34%); фунт стерлингов - 11,3% (против 11 %); и японская иена - 9,4% (против 11%). Таким образом, произошло некоторое увеличение долей евро и фунта стерлингов за счет соответствующего снижения долей доллара и иены» [229, с.42].

В Финальной декларации шестого по счету саммита «Группы 20», состоявшегося в Каннах (Франция) 3-4 ноября 2011г., содержатся некоторые формулировки, свидетельствующие о намерениях лидеров стран «двадцатки» в будущем расширить корзину СДР за счет включения в нее новых валют: «Более широкая корзина СДР будет важным определяющим фактором их привлекательности и, в свою очередь, повлияет на их роль в качестве глобального резервного актива. Это будет служить стимулом для продвижения соответствующих реформ... Мы продолжим нашу работу по определению роли СДР» [229, с.42]. Большое внимание проблеме укрепления надзора МВФ уделено в Декларации саммита «Группы 20» в Каннах. По этому поводу в ней говорится: «Мы согласны в том, что действенный и усиленный надзор МВФ будет иметь решающее значение для эффективности и стабильности международной валютно-финансовой системы... Мы призываем МВФ продолжить движение в направлении образования более комплексного, беспристрастного и эффективного надзора, включающего, в частности, политику в отношении финансового сектора, налогово-бюджетную, денежно-кредитную, курсовую политику, и углубленный анализ их воздействия на внешнеэкономическую стабильность» [229, с.42]. Акцентируется потребность в налаживании расширенного мониторинга взаимосвязей между секторами экономики, а также между странами и регионами [229, с.43].

### *Глава III. Методология определения и опыт измерения финансового сектора национальной экономики*

#### **§1. Трансакционная методология определения финансового сектора национальной экономики с использованием СНС**

Под трансакцией нами здесь понимается расширительная трактовка этого понятия – «взаимодействие» макроэкономических явлений и процессов. Отсюда мы будем раскрывать научную методологию и концепцию, которая основывается на исследовании взаимодействия различных секторов экономики, прежде всего группы отраслей экономики, оказывающих финансово-кредитные услуги.

С конца 90-х годов по настоящее время в отечественной науке активизировались исследования и эмпирические расчеты финансовых потоков, финансовых взаимосвязей в экономической системе с использованием финансовых счетов СНС [210, с.117–131; 140, с.69; 96, с.11–24; 236, с.25–34; 100, с.23–25; 177, с.3–14; 222, с.23–26; 159, с.3–10; 97, с.14–27]. Однако указанные измерения не позволяют представить общую структуру воспроизводственного процесса экономической системы, а также количественно и качественно определить роль финансового сектора в общественном воспроизводстве. Для определения функции финансового сегмента экономики в воспроизводственном процессе и возобновления процесса производства очень важно знать, как используется валовой выпуск товаров и услуг, валовой внутренний продукт, а также прибавочная стоимость обеих групп отраслей на цели потребления, накопления реальных и финансовых активов.

Следует отметить, что для глубокого исследования данной проблемы, в особенности в условиях глобального финансового кризиса, необходимо разделять финансовые услуги от остальных видов услуг по следующим причинам:

– во-первых, ввиду особенной специфики финансово-кредитных услуг (или отраслей экономики);

– во-вторых, ввиду возрастания роли и значимости финансовых рынков в условиях глобализации капиталистических отношений;

– в-третьих, ввиду того, что нефинансовые услуги не оказывают прямого влияния на показатель чистого кредитования или чистого заимствования, который будет рассмотрен позже;

– в-четвертых, ввиду того, что финансово-кредитные услуги, рынки или отрасли, а также финансово-кредитные институты и единицы оказывают прямое воздействие на процесс расширенного воспроизводства общественного капитала, выпуска товаров и услуг, валового внутреннего продукта.

Под трансакционным сектором экономической системы мы понимаем только его финансовый сегмент, финансовые услуги (операции с ценными бумагами, включая операции с деривативами, производными ценными

бумагами, например, с ипотечными; страховые и банковские услуги, а также с другими финансовыми активами). Это объективно обусловлено следующими обстоятельствами:

- во-первых, общее понятие транзакционного сектора экономики недостаточно обосновано теоретически и методологически;

- во-вторых, авторы указанного понятия признают, что для определения транзакционного сектора экономики послужила их «широкая концепция транзакционных услуг» [302, с.113], но при этом существует более ограниченное (узкое) определение транзакционных издержек [302, с.114];

- в-третьих, в экономической системе функционируют транзакционные и нетранзакционные отрасли; расширенная трактовка транзакционного сектора включает кроме транзакционных услуг и издержек в транзакционных отраслях, также аналогичные услуги в нетранзакционных отраслях экономики. Кроме того, имеются, в отличие от рыночных также нерыночные транзакции, транзакционные услуги и издержки. Поэтому возникает необходимость выделения и разграничения чистых транзакционных услуг и издержек, которые образуют чистый транзакционный сектор экономики;

- в-четвертых, Д.Нортом и Дж.Уоллисом осталась не изученной и до сих пор учеными-экономистами не исследуется влияние транзакционного сектора на воспроизводственный процесс экономической системы; вместе с тем, на наш взгляд, имеется специфика влияния финансового сегмента транзакционного сектора на общественное воспроизводство, которая позволяет утверждать, что существует чистый транзакционный сектор экономики, под которым понимаются отрасли финансовых услуг и виды экономической деятельности по оказанию финансовых услуг;

- в-пятых, авторами под транзакционным сектором понимаются транзакционные услуги, оказываемые рыночными посредниками, а к таким явными отраслям относятся, прежде всего, операции с недвижимостью, финансы, банковское дело, страхование, юридическая деятельность [302, с.101]. Другими словами, Д.Норт и Дж.Уоллис выделили два методологических подхода к определению транзакционного сектора: внутрифирменный и рыночный [302, с.101].

На наш взгляд, авторы статьи поставили главную цель включения «транзакционного сектора в структуру счетов национального дохода и продукта» [302, с.96], т.е. в национальное счетоводство. Но эта задача, как уже отмечалось, Лансом Э.Дэвисом не была выполнена. Отражение транзакционного сектора экономики в современной системе национальных счетов составляет самостоятельную актуальную проблему [302, с.96], особенно в условиях современного глобального кризиса. На наш взгляд, определение транзакционного сектора мировой и национальной экономики связано, прежде всего, (опираясь на терминологию Д.Норта и Дж.Уоллиса) с расчетами «обыкновенных категорий Счетов национального дохода и продукта (NIPA - National Income and Product Accounts): финансов, страхования, операций с недвижимостью (FIRE - Finance, Insurance, Real

Estate)» [302, с.103].

Роль и функции чистого транзакционного сектора (финансового сектора, т.е. в узкой трактовке этого понятия) в национальной экономике резко возросли в последней четверти прошлого столетия, когда мировая экономика вступила в новый этап своего развития – этап глобализации капиталистических отношений, а в настоящее время вошла в период глобального финансового кризиса. Стадия глобализации капиталистической экономики явление комплексное и трактуется по-разному. «Глобализация – широко используемый термин, который имеет множество значений... я понимаю его как развитие глобальных финансовых рынков, рост могущества транснациональных корпораций и возрастающее влияние последних на национальные экономики» [53, с.15]. «В начале 1980-х, при Рональде Рейгане и Маргарет Тэтчер, международный капиталобмен существенно ускорился, а в начале 1990–х годов, с крахом советской империи, мировые финансовые рынки стали по-настоящему глобальными» [53, с.16]. «Под влиянием глобализации происходит радикальная трансформация нашего экономического и социального окружения. Возможность свободного движения финансового капитала подрывает способность национального государства контролировать экономику» [53, с.17].

Глобализация капиталистических отношений отождествляется, прежде всего, с глобализацией финансового сектора мировой экономики или мировых финансовых рынков. Последнее предполагает глубокое исследование развития мировых финансовых рынков и их влияния на национальную экономику отдельных государств, в частности, национальные финансовые рынки России. Исходя из фундаментального значения мировых финансовых рынков, следует отметить тот факт, что национальные транзакционные (финансовые) рынки представляют важнейшую составную часть макроэкономической системы. Это объясняется следующими причинами: финансовые рынки относятся к рынкам услуг; финансовые рынки, являясь важнейшим элементом экономической системы, призваны обслуживать функционирование всех остальных рынков – реальных активов (выпуск товаров и услуг) [196-199].

Следовательно, транзакционный сектор национальной экономики (в лице финансового сегмента экономики) является инфраструктурой расширенного воспроизводства общественного капитала, процесса обмена, распределения и конечного использования валового внутреннего (национального) продукта. Транзакционный сектор национальной экономики обеспечивает свободными финансовыми ресурсами все сектора и сегменты общественного воспроизводства; институциональные единицы транзакционного сектора национальной экономики (коммерческие банки, инвестиционные компании, фонды, брокеры, дилеры, страховщики и другие кредитные организации) обслуживают остальных институциональных единиц: государственные учреждения, нефинансовые организации и домашние хозяйства.

Развитие транзакционного сектора национальной экономики в узкой трактовке этого понятия как финансового сектора экономики находит отражение в международной системе национального счетоводства. Целью современной системы национальных счетов является количественная и качественная характеристики макроэкономических процессов и их результатов, связанных с производством материальных благ и услуг, образованием, распределением, перераспределением и использованием доходов и с международной экономической деятельностью. Объектами исследования системы национального счетоводства являются экономика страны, ее регионов как совокупности отраслей, секторов, форм собственности и сфер деятельности, макроэкономические явления, отрасли и сектора экономики

Важнейшим классификационным признаком в СНС является секторный принцип. В отечественной и зарубежной научной, практической и учебной литературе, посвященной исследованию развития экономической системы и отражению ее в национальном счетоводстве, прочно утвердился секторный метод. В соответствии с официальной международной классификацией институциональным сектором является «совокупность институциональных единиц, однородных с точки зрения функций, выполняемых ими в экономическом процессе, а также источников финансирования» [315, с.343]. Однако в настоящее время используется расширенная трактовка понятия сектор экономики. В экономической литературе даются различные определения сектора.

Когда ученые говорят о секторе экономики, прежде всего, подразумевают совокупность однородных институциональных единиц, которые объединены единством целей, функций, источников финансирования, типами экономического поведения [43, с.21, 31; 15, с.16; 45, с.26]. Секторное деление экономики служит для описания организационной структуры рыночной экономики; сектора, в свою очередь, подразделяются на подсекторы [61, с.35]. Кроме того, деление экономики на сектора осуществляется для того, чтобы изучать потоки доходов и расходов, финансовых активов и пассивов [52, с.8–9]. Обязательными признаками институционального сектора экономики являются: ведение полного набора счетов бухгалтерского учета, юридическая и экономическая самостоятельность в отношениях с другими хозяйствующими лицами [52, с.8–9]. Так, например, отрасли экономики и виды экономической деятельности могут объединяться в сектора, исходя из общности деления объектов на производящие и потребляющие единицы и общности выполняемых ими функций в процессе воспроизводства и способа возмещения затрат [45, с.26; 52, с.8–9].

В отечественной научной литературе понятие сектора расширяется и детализируется, что объясняется объектом исследования. Отдельные экономисты подчеркивают актуальность выделения трех секторов экономики: государственного, негосударственного и третьего сектора – негосударственных некоммерческих организаций [13, с.26,28; 7, с.48].

Необходимость определения и разграничения государственного сектора экономики объясняется тем, что в современной экономической системе постиндустриального общества возрастает значение вмешательства государства в экономику [13, с.26,28]. «В современной литературе распространены два названия данного институционального образования экономики без четкого определения каждого из них. Так, являющиеся, по существу, настольными в этой области экономического знания книги Дж. Ю.Стиглица, «Экономика государственного сектора» и Л.И.Якобсона «Экономика общественного сектора: основы теории государственных финансов» по-разному его называют «государственный» и «общественный»» [13, с.36]. Исходя из Гражданского Кодекса РФ и учитывая классификацию организационно-правовые формы государственных предприятий Западной Европы, некоторые ученые под государственным сектором экономики понимают казенные предприятия (на праве оперативного управления, государственные или муниципальные унитарные предприятия (на праве хозяйственного ведения) и акционерные общества с различным количеством акций, принадлежащих государству и позволяющих оказывать влияние на управление предприятием [35, с.60-61]. Кроме того, некоторые ученые также считают целесообразным различать в условиях глобализации корпоративный сектор экономики, включающий крупные промышленные и промышленно-торговые акционерные предприятия, финансово-промышленные группы, холдинговые и транснациональные компании [44, с.4].

В научной экономической литературе уже закрепились и сложилась точка зрения, в соответствии с которой в экономической системе функционирует основной сектор экономики – реальный сектор. Под указанным сектором понимают, прежде всего, отрасли, производящие товары и услуги материального характера. От эффективности работы предприятий реального сектора экономики «самым непосредственным образом зависит состояние экономики страны в целом, поскольку реальный сектор экономики производит большую часть ВВП» [3, с.8].

Производя дальнейшую дифференциацию и детализацию финансового сектора экономики, некоторые ученые различают банковский сектор, который приобретает особую актуальность в условиях глобализации финансовых рынков [68, с.8–9]. По мнению ученых, в современных условиях «банковский сектор экономики во всем мире претерпевает значительные изменения, обусловленные глобализацией финансовых рынков, ... что требует от банков и банковского сектора в целом совершенно иного уровня капитализации и концентрации капитала. .... значимым механизмом повышения банковской капитализации являются банковские слияния и поглощения. ... Самым перспективным механизмом повышения капитализации банков являются банковские IPO. Выход банков на фондовый рынок посредством публичного первичного размещения акций позволяет им привлечь новый акционерный капитал и получить рыночную оценку бизнеса в целом. Безусловно, использование данного механизма позитивно сказывается на повышении

капитализации и финансовой устойчивости всего банковского сектора» [65, с.24; 68, с.8–9].

Обращается внимание на значение и влияние финансового сектора на реальный сектор экономики. «Сильная финансовая система обеспечивает большие возможности развития секторам, у которых собственные источники финансирования недостаточны. ... Применительно к России полученные выводы означают, что укрепление финансовой системы, прежде всего, системы коммерческих банков, выступает необходимой предпосылкой ухода от сырьевой модели развития и создания условий для расширения критически важного сектора динамично растущих малых и средних предприятий» [51, с.32].

Для развития отечественного банковского сектора экономики некоторыми экономистами предлагаются меры по совершенствованию механизма государственного управления. «Способ участия банковского сектора в инвестиционном процессе связан с созданием инвестиционных банков, функционирующих в качестве институтов развития. Обычно в экономической литературе инвестиционный банк определяют как банк, специализирующийся на организации выпуска, гарантировании размещения и торговле ценными бумагами, осуществляющий также консультации клиентов по различным финансовым вопросам. ... Инвестиционный банк сочетает большинство допустимых видов деятельности на рынках ценных бумаг, проводит операции в основном на оптовых финансовых рынках, отдает приоритет средне – и долгосрочным вложениям, основу портфеля инвестиционного банка составляют в основном государственные ценные бумаги» [16, с.21]. Таким образом, составной частью экономической системы является транзакционный сектор экономики в лице финансово-кредитных институтов (организаций), оказывающих различные финансовые услуги предприятиям и домашним хозяйствам.

В современной системе национального счетоводства особое внимание обращается на финансовый аспект воспроизводства экономической системы, на стоимостные пропорции воспроизводства валового внутреннего продукта, т.е. систему показателей, характеризующих изменение активов и пассивов различных институциональных единиц или субъектов рыночных отношений. Для исследования финансового аспекта воспроизводства экономической системы, по нашему мнению, следует выделять транзакционный сектор экономики в узком и широком определении этого понятия. Под транзакционным сектором национальной экономики в узком определении этого понятия нами понимается место финансового сектора в процессе общественного воспроизводства капитала. Это подтверждается теорией и практикой финансового аспекта и финансовыми пропорциями общественного воспроизводства валового выпуска товаров и услуг, а также валового внутреннего продукта. Результирующим агрегированным показателем и финансовым итогом процесса общественного воспроизводства является чистое кредитование или чистое заимствование всех институциональных единиц,

участников хозяйствования. В образовании чистого кредитования или чистого заимствования принимают активное участие, прежде всего, финансовые и кредитные посредники, которые в дальнейшем создают финансовые условия для возобновления расширенного воспроизводства валового выпуска товаров и услуг, а также валового внутреннего продукта страны.

По нашему мнению, остальной сектор экономики («нереальный») представляет собой транзакционный сектор экономики, в котором оказываются финансово-кредитные услуги и совершаются фиктивные сделки, спекулятивные операции с финансовыми активами. Таким образом, под транзакционным сектором в узком понимании этого термина мы подразумеваем финансово-кредитный сегмент экономической системы.

Для анализа финансовых пропорций общественного воспроизводства необходима макроэкономическая информация. Макроэкономическая финансовая информация позволяет проводить анализ финансового потенциала секторов экономики. «Суть СНС сводится к формированию обобщающих показателей функционирования экономики на различных стадиях процесса воспроизводства валового внутреннего продукта (ВВП), валового национального дохода (ВНД), валового национального располагаемого дохода (ВНРД) и взаимной увязке этих показателей между собой. Каждой стадии воспроизводственного цикла соответствует счет или группы счетов, в которых отражается сквозное движение стоимости товаров и услуг через все стадии воспроизводственного цикла» [228, с.24].

В принятой системе национального счетоводства отражаются не только макроэкономические процессы, происходящие внутри национальной экономики страны, и внутренние факторы экономического роста, но и внешние связи, влияющие на структурные преобразования в общественном воспроизводстве. Взаимодействие всего комплекса макроэкономических явлений и процессов наглядно подтверждается и находит отражение во взаимосвязи счетов СНС и статей платежного баланса страны. Совмещение системы национальных счетов со счетами платежного баланса позволяет построить аналитическую таблицу финансовых потоков страны с остальным миром [228, с.28–29]. «Таким образом, новые возможности для макрофинансового анализа, которые дает совмещение показателей платежного баланса и системы национального счетоводства, состоят в анализе структуры привлеченных и использованных национальных и иностранных финансовых ресурсов; отслеживании перехода финансовых потоков из одного институционального сектора в другой, что позволяет не только определить масштаб и основные направления развития экономики, но и моделировать ее функционирование, следить за закономерностями ее развития; последовательном исследовании показателей во взаимосвязи друг с другом по каждому из секторов» [228, с.29].

Финансовые потоки страны с остальным миром, основанные на взаимосвязи показателей платежного баланса и системы национальных счетов, раскрывают показатель чистое кредитование или чистое заимствование.

Чистое кредитование / чистое заимствование – балансирующая статья счета операций с капиталом, позволяющая определить итоговую потребность в финансировании национальной экономики остальным миром и выявить способность национальной экономики финансировать страны остального мира.

В целях исследования финансового аспекта общественного воспроизводства валового внутреннего продукта и его стоимостных пропорций в системе национального счетоводства предусмотрены: во-первых, счет операций с капиталом и финансовый счет; во-вторых, специальные институциональные единицы и сектор национальной экономики, называемый «финансовые учреждения». «...В качестве эффективного инструмента исследования финансовых пропорций может применяться финансовый счет, который призван отражать баланс финансовых активов и обязательств в экономике, а также финансовые операции отдельного сектора. Финансовый счет является наименее исследованным и методически несформированным в России по сравнению с другими счетами СНС. Между тем разработка и применение этого инструмента практикуются во многих развитых странах (США, Франция, Германия), а функции по его составлению возложены на центральные банки этих стран... Результаты финансовых операций, безусловно, важны для составления наиболее полной картины макроэкономической ситуации в стране. Они показывают, как, в каком объеме и в какой форме финансовые ресурсы обращаются в экономике, а также какие финансовые посредники вовлечены в данные операции... К сожалению, в силу методологических и иных причин финансовый счет в России официально пока не разрабатывается...» [180, с.41]. Информация по финансовому счету позволяет создать условия для эффективного использования инвестиционных ресурсов в соответствии с основными приоритетами экономической политики, изучать структуру финансовых потоков, оценивать спрос институциональных секторов экономики на финансовые активы, исследовать изменения ссудной задолженности нефинансового сектора экономики.

Финансовый счет в системе национальных счетов отражает механизм перераспределения финансовых ресурсов между секторами-кредиторами и секторами-заемщиками, выявляет роль финансовых активов в этих операциях; показывает, за счет изменения стоимости каких конкретных финансовых активов сложилось чистое кредитование или вырос чистый долг. Сальдо финансового счета («чистое принятие обязательств» за вычетом «чистого приобретения финансовых активов») в стоимостном выражении должно равняться чистому кредитованию/чистому заимствованию, но с обратным знаком. «Финансовый счет строится на основании информации о фактических изменениях финансовых активов и обязательств: остатков денег на банковских счетах, количестве наличных денег в обращении, эмиссии акций и других ценных бумаг. Статистические органы практически не обладают такой информацией, потому что технически банки, например, отчитываются не перед статистическим органом, а перед Центральным Банком» [37, с.120].

Поэтому в большинстве стран финансовый счет строится именно Центральным Банком. В России в 1990-е годы и по настоящее время финансовый счет не составлялся.

Согласно концепции СНС, «все финансовые активы могут быть сведены к семи основным категориям, которые фигурируют на обеих сторонах финансового счета в зависимости от того, относятся ли они к активам или обязательствам соответствующего институционального сектора: наличные деньги в рублях и иностранной валюте; депозиты в рублях и иностранной валюте; ценные бумаги, кроме акций; кредиты (ссуды) и займы; акции и другие формы участия в капитале; страховые технические резервы; другая дебиторская / кредиторская задолженность» [180, с.43]. Кроме того, в соответствии с СНС выделяются пять секторов экономики: органы государственного управления, домашние хозяйства, нефинансовые предприятия, финансовые учреждения (включающие подсекторы «Центральный банк», «кредитные организации», «страховые организации и негосударственные пенсионные фонды») и «остальной мир». В связи с этим считаем, что кредитные организации, территориальное учреждение, Банка России, страховые организации и негосударственные пенсионные фонды следует выделять из общего сектора финансовых учреждений как отдельные институциональные единицы (подсектора).

Сектор «Финансовые учреждения» состоит из институциональных единиц – финансовых посредников, занятых финансово-кредитными операциями и операциями по страхованию. Под производственной деятельностью финансово-кредитных посредников понимается деятельность, при которой единица принимает на себя обязательство приобрести финансовые активы, участвуя в финансовых операциях на рынке. Финансово-кредитные организации аккумулируют денежные средства за счет одних единиц, принимая на себя определенные обязательства, и затем используют их на финансовом рынке с большей эффективностью. Деятельность финансовых посредников аккумулируется в следующих видах деятельности: финансировании, кредитовании, страховании, инвестировании. Этими видами деятельности заняты следующие институциональные единицы: кредитные корпорации, страховые корпорации и инвестиционные фонды.

Валовой выпуск сектора «Финансовые учреждения» складывается из валового выпуска Сбербанка России, коммерческих банков, чековых инвестиционных фондов, финансовых компаний и корпораций, страховых учреждений и пенсионных фондов. В этой величине содержится стоимость косвенно измеряемых услуг финансового посредничества (КИУФП), которые характеризуют результаты деятельности финансовых посредников. Эти посредники выполняют функции по сбору, распределению и перераспределению финансовых и кредитных ресурсов. Услуги финансового посредничества представляют собой разницу между доходами, полученными ими в различной форме, и различными видами расходов при оказании услуг своим клиентам. Виды финансовой деятельности разнообразны, и поэтому

целесообразно выделять внутри этого сектора несколько подсекторов. Финансовый рынок в России пока «формируется, поэтому не все подсектора можно выделить в том виде, в каком это рекомендовано ООН, однако в СНС России по возможности стараются придерживаться предложенной классификации. Группировка финансовых учреждений по подсекторам имеет практическое значение при определении значимости каждой группы финансовых учреждений для финансовой политики страны и установления источников информации для расчета показателей счетов СНС данного сектора» [37, с.326].

Включение Центрального Банка в сектор финансовых учреждений обусловлено тем, что с развитием рыночной экономики у нас он в своей деятельности все более и более приближается по своему поведению к коммерческим банкам (выдает платные кредиты, регулирует обменный курс рубля посредством интервенций на валютном рынке и т. д.), хотя некоторые административные функции за ним остаются (контроль за деятельностью коммерческих банков, эмиссионная деятельность и т. д.). Поэтому, начиная с 1992 года, Центральный Банк России относится при построении СНС к финансовому сектору» [37, с.327]. Подсектор «Депозитные денежные корпорации» состоит из коммерческих, клиринговых, ипотечных, сберегательных банков. К другим финансовым посредникам относятся различные инвестиционные фонды.

Чистый доход финансово-кредитных организаций представлен в СНС в виде косвенно измеряемых услуг финансового посредничества (КИУФП), которые характеризуют результаты деятельности финансовых посредников или разницу между процентами, полученными финансовыми посредниками, и процентами, выплаченными ими своим кредиторам [37, с.150]. КИУФП отражается в СНС также как валовой выпуск сектора «Финансовые учреждения» и складывается из валового выпуска Сбербанка России, коммерческих банков, чековых инвестиционных фондов, финансовых компаний и корпораций, страховых учреждений и пенсионных фондов.

Счет операций с капиталом в ресурсном разделе содержит показатели валового сбережения и чистых капитальных трансфертов. В разделе использования отражаются их направления: валовое накопление основного капитала, изменение запасов материальных оборотных средств, чистое приобретение ценностей. Балансирующей статьёй этого счета является чистое кредитование (+) или чистое заимствование (-).

Финансовый счет отражает изменение за год конкретных видов финансовых активов (или обязательств): монетарного золота и специальных прав заимствования (СПЗ) в МВФ; наличных денег и депозитов; ценных бумаг, кроме акций; кредитов и займов; акции и других форм участия в капитале; страховых технических резервов; прочих активов и обязательств. В финансовом счете отражаются финансовые результаты макроэкономики, связанные с производственными процессами, с процессами образования, распределения, перераспределения и использования доходов различных

институциональных единиц и секторов экономики. Итоговая статья финансового счета, как и счета операций с капиталом, также называется чистым кредитованием (+) / чистым заимствованием (–) и теоретически должна равняться балансирующей статье счета операций с капиталом. В результате конечного использования ВВП в натурально-вещественном и стоимостном выражениях образуется чистое кредитование или чистое заимствование всех участников воспроизводственного процесса, институциональных единиц рыночных отношений. В системе национального счетоводства дается определенная трактовка конечного использования валового внутреннего продукта, а именно, в стоимостном или денежном выражении. В стоимостном или денежном выражении ВВП используется на цели потребления и накопления, а оставшая часть составляет чистое кредитование (+) или чистое заимствование (–) и статистическое расхождение. Чистое кредитование (+) или чистое заимствование (–) показывает, какая часть располагаемого дохода не была истрачена ни на конечное потребление, ни на накопление реальных активов, а осталась в виде финансовых активов [37, с.119]. В нашем исследовании указанную часть конечного использования ВВП мы обозначили символом  $m/z$ .

Таким образом, окончательное и комплексное рассмотрение конечного использования ВВП предполагает и подразумевает подробное исследование некоторых счетов накопления, в частности, счета операций с капиталом и финансового счета. В счете операций с капиталом в системе национальных счетов отражается использование части ВВП в денежном выражении (располагаемого дохода) на цели приобретения нефинансовых произведенных и произведенных активов материального и нематериального характера ( $\Delta c$ ) [37, с.253]. Результирующей (балансирующей) статьей счета операций с капиталом является чистое кредитование (+) или чистое заимствование (–), которое представляет положительный остаток или недостаток денежных средств предприятий, домашних хозяйств и государственных учреждений, необходимых для приобретения финансовых активов ( $m/z$ ). Чистое кредитование (+) или чистое заимствование (–) является агрегированным и синтетическим показателем развития транзакционного (финансового) сектора национальной экономики и представляет собой чистую прибыль (или наоборот убыток) предприятий, денежные доходы населения (денежные сбережения), превышение денежных доходов над расходами государственных учреждений и не включает денежные доходы таких институциональных единиц, как финансово-кредитные организации и некоммерческие организации обслуживающие домашние хозяйства (НКООДХ). Чистая прибыль финансово-кредитных организаций учитывается в системе национальных счетов как промежуточное потребление и поэтому в счете операций с капиталом учитывается со знаком минус. Если к величине чистого кредитования (+) или чистого заимствования (–) прибавить доходы вышеуказанных институциональных единиц, то получим валовое кредитование (+) или валовое заимствования (–). От величины чистого

кредитования зависят резервы и финансово-кредитные источники расширенного общественного воспроизводства валового выпуска продуктов и услуг, а также валового внутреннего продукта. В образовании и использовании чистого кредитования (+) / чистого заимствования (-) участвуют финансово-бюджетная, кредитная система и финансовые рынки (рынок ценных бумаг, страховых услуг, денежно-кредитный рынок), а также их участники: Центральный Банк, государственный бюджет, коммерческие банки, страховщики, профессиональные участники рынка ценных бумаг и другие.

Дальнейшее углубленное изучение производства, распределения и конечного использования предполагает детальное исследование накопления финансовых активов, которое в системе национальных счетов отражается как чистое кредитование (+) / чистое заимствование (-). От величины чистого кредитования зависят дополнительные ресурсы, резервы и финансово-кредитные источники расширенного общественного воспроизводства валового выпуска продуктов и услуг, а также валового внутреннего продукта страны. В образовании и использовании чистого кредитования (+) / чистого заимствования (-) участвуют финансово-бюджетная, кредитная система и финансовые рынки (рынок ценных бумаг, страховых услуг, денежно-кредитный рынок), а также их участники: Центральный банк, Министерство финансов, коммерческие банки, страховщики, профессиональные участники рынка ценных бумаг и другие.

Обратимся к определению чистого кредитования / чистого заимствования и его значению в определении финансового сектора экономики. В результате исследования различных теорий экономического роста и практики статистического учета состояния экономической системы в современной системе национальных счетов было установлено, что модели экономического воспроизводства часто не учитывают необходимость деления экономической системы на группы отраслей и сектора экономики. В настоящее время в условиях глобализации воспроизводственного процесса финансовый сектор имеет существенное значение для экономического роста. Отсутствие в экономических моделях финансового сектора и группы отраслей, оказывающих финансовые услуги, не дает удовлетворительного объяснения инвестиционного фактора роста экономики, а также характер взаимодействия макроэкономических явлений: потребление, инвестиции, сбережения и предпочтение ликвидности. Кроме того, оказывается непонятным механизм взаимодействия товарного и денежных рынков.

Важнейшей методологической предпосылкой теории экономического роста и моделей развития экономической системы является равенство совокупного спроса и совокупного предложения на рынках ресурсов; потребительских благ и услуг (предметов потребления и услуг населению); капитальных благ и услуг (средств производства и производственных услуг организациям); финансовых рынках (финансово-кредитных услуг). Условие равновесия экономической системы может соблюдаться только в том случае,

если соблюдается пропорциональное развитие всех отраслей и секторов экономики, а также видов экономической деятельности. Под пропорциональным развитием секторов экономики нами понимается соблюдением определенных макроэкономических условий, например, взаимодействие между тремя группами отраслей или секторами: сектор I - капитальных благ и услуг (средств производства и производственных услуг организациям); сектор II - потребительских благ и услуг (предметов потребления и услуг населению); сектор III - финансовый (финансово-кредитных услуг).

Для рассмотрения равновесного состояния экономики обратимся к условной схеме расширенного общественного воспроизводства:

$$I. 1800c_1 + 1000v_1 + 560m_1 = 3360w_1$$

$$II. 900c_2 + 700v_2 + 300m_2 = 1900w_2$$

$$III. 50c_3 + 20v_3 + 30m_3 = 100w_3.$$

$$2750c + 1720v + 890m = 5360w,$$

где: I, II, III - соответственно, первая, вторая и третья группа отраслей (или секторов) экономики. Под первой группой отраслей понимается производство капитальных благ, под второй производство потребительских благ, включая услуги, для населения, а под третьей группой отраслей подразумеваются финансовые услуги для работников и предпринимателей (домашних хозяйств);

–  $c_1, c_2, c_3$  – материально-вещественные затраты и амортизационные отчисления в валовом выпуске товаров и услуг, соответственно, в первой, второй и третьей группе отраслей экономики;

–  $v_1, v_2, v_3$  – затраты живого труда (оплата труда работников) в валовом выпуске товаров и услуг, соответственно, в первой, второй и третьей группе отраслей экономики;

–  $m_1, m_2, m_3$  – прибавочная стоимость (в денежном выражении валовая прибыль) в валовом выпуске товаров и услуг, соответственно, в первой, второй и третьей группе отраслей экономики;

–  $w_1, w_2, w_3$  – валовой выпуск товаров и услуг, соответственно, первой, второй и третьей групп отраслей экономики.

Под первой группой отраслей понимается производство капитальных благ и услуг, под второй группой отраслей производство потребительских благ и услуг, а под третьей группой отраслей подразумеваются только финансовые услуги для домашних хозяйств (наемных работников и предпринимателей). Таким образом, в данной схеме представлены основные сектора экономической системы страны. Кроме того, в вышеуказанной системе уравнений соблюдаются все условия расширенного общественного воспроизводства и роста экономической системы.

Первое условие означает превышение производства средств производства первой группой отраслей экономики над потребленными средствами производства в трех группах отраслей:

$$1800c_1 + 1000v_1 + 560m_1 > 1800c_1 + 900c_2 + 50c_3 \text{ или}$$

$$1000v_1 + 560m_1 > 900c_2 + 50c_3$$

Следовательно, это условие допускает дополнительные инвестиции в реальный сектор экономики или расширенное воспроизводство материальных благ и услуг в следующий период времени (год).

Из второго условия следует, что национальный доход страны превышает производство потребительских благ и услуг для населения:

$$1720v + 890m > (900c_2 + 700v_2 + 300m_2) + (50c_3 + 20v_3 + 30m_3)$$

Это условие означает, что национальный доход используется не только для потребления, но и на инвестиции и сбережения.

Исходя из условия равновесия экономической системы распределение валового выпуска товаров и услуг, а вместе с ним и валового внутреннего продукта может осуществляться следующим образом:

Условия равенства совокупного спроса и совокупного предложения

$$I. 1800c_1 + 400\Delta c_1 + 1000v_1 + 100\Delta v_1 + 60m_1/z = 3360w_1$$

$$II. 900c_2 + 200\Delta c_2 + 700v_2 + 70\Delta v_2 + 30m_2/z = 1900w_2$$

$$III. 50c_3 + 10\Delta c_3 + 20v_3 + 10\Delta v_3 + 10m_3/z = 100w_3.$$

$$2750c + 610\Delta c + 1720v + 180\Delta v + 100m/z = 5360w,$$

где:  $\Delta c$  ( $\Delta c' + \Delta c''$ ) – прирост вещественных затрат на производство продуктов и услуг, включая стоимость потребления основного капитала (амортизационные отчисления);

–  $\Delta c'$  – изменения (прирост) запасов материальных оборотных средств за счет прибавочной стоимости;

–  $\Delta c''$  – изменение (прирост) основного капитала за счет прибавочной стоимости;

–  $\Delta v$  – прирост потребления потребительских благ и услуг населением за счет собственных денежных доходов, а также денежных и натуральных выплат из государственных и некоммерческих организаций;

–  $m/z$  ( $m - \Delta c - \Delta v$ ) – оставшаяся часть прибавочной стоимости;

–  $w$  – валовой выпуск продуктов и услуг в рыночных ценах.

Товары первой группы отраслей полностью реализуются в направлении расширения производства, т.е. денежный спрос на капитальные блага и услуги равен товарному предложению:

$$1800c_1 + 400\Delta c_1 + 900c_2 + 200\Delta c_2 + 50c_3 + 10\Delta c_3 =$$

$$= 1800c_1 + 400\Delta c_1 + 1000v_1 + 100\Delta v_1 + 60m_1/z.$$

Распределение валового выпуска товаров и услуг второй группы отраслей (предметов потребления и услуг для населения) при равенстве спроса и предложения будет следующей:

$$1000v_1 + 100\Delta v_1 + 700v_2 + 70\Delta v_2 + 20v_3 + 10\Delta v_3 =$$

$$= 900c_2 + 200\Delta c_2 + 700v_2 + 70\Delta v_2 + 30m_2/z$$

или

$$1000v_1 + 100\Delta v_1 + 20v_3 + 10\Delta v_3 = 900c_2 + 200\Delta c_2 + 30m_2/z.$$

Из приведенной условной схемы секторов экономики видно, что из всего объема валового выпуска продуктов и услуг (5360w,) на долю сектора I

приходится - 62,7% ( $3360w_1 : 5360w \times 100\%$ ), на долю сектора II - 35,4% ( $1900w_2 : 5360w \times 100\%$ ), а сектора III - 1,9% ( $100w_3 : 5360w \times 100\%$ ).

Теперь рассмотрим, как должна происходить реализация финансовых услуг в транзакционном секторе экономики или третьей группой отраслей:

$$60m_1/z + 30m_2/z + 10m_3/z = 50c_3 + 10\Delta c_3 + 20v_3 + 10\Delta v_3 + 10m_3/z.$$

$$60m_1/z + 30m_2/z = 50c_3 + 10\Delta c_3 + 20v_3 + 10\Delta v_3$$

В результате рассмотрения реализации валового выпуска товаров и услуг трех групп отраслей мы получили важное третье условие:

$$m_1/z + m_2/z = c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3$$

Таким образом, главным условием равновесия (при соблюдении двух предыдущих) экономической системы является равенство спроса кассовых остатков денежных средств (или ликвидных средств), с одной стороны, и предложения финансовых услуг транзакционным сектором экономики, с другой стороны:  $m_1/z + m_2/z + m_3/z = c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 + m_3/z$

Для равновесия экономической системы или равенства совокупного спроса и предложения важное значение имеет пропорция, в которой делится прибыль (прибавочная стоимость) на накапливаемую ( $\Delta c$ ), на потребляемую ( $\Delta v$ ) и на ликвидную ( $m/z$ ) части, т.е.:  $m_1 = \Delta c_1 + \Delta v_1 + m_1/z$ ;  $m_2 = \Delta c_2 + \Delta v_2 + m_2/z$ ;  $m_3 = \Delta c_3 + \Delta v_3 + m_3/z$ . Отсюда:  $m_1/z = m_1 - \Delta c_1 - \Delta v_1$ ;  $m_2/z = m_2 - \Delta c_2 - \Delta v_2$ ;  $m_3/z = m_3 - \Delta c_3 - \Delta v_3$ . Чем большая часть прибыли предпринимателей трех групп отраслей направляется на накопление ( $\Delta c$ ) и потребление ( $\Delta v$ ), тем меньшая оставшаяся часть находится в ликвидной форме или в виде так называемых «праздных остатков» (пользуясь классической терминологией). Практически так называемые «праздные остатки денег» находят отражение в современной системе национальных счетов как чистое кредитование (+) или чистое заимствование (-), в дальнейшем в процессе исследования будет установлено, что эти понятия существенно отличаются друг от друга, как в качественном, так и в количественном отношении.

Для дальнейшего роста экономической системы в следующий период времени необходимо, чтобы ликвидная часть прибыли (прибавочной стоимости) через механизм функционирования финансовых рынков была обращена в инвестиции в реальном секторе экономики. Если допустить, что структура отраслей экономики непропорциональна и не соблюдаются вышеуказанные условия равенства спроса и предложения на рынке товаров и услуг, т.е. капитальных и потребительских благ производится больше или меньше, чем это необходимо для нормального накопления и потребления, тогда экономическая система будет иметь следующие исходные условия для своего развития:  $c_2 + \Delta c_2 + c_3 + \Delta c_3 >$  или  $< v_1 + \Delta v_1 + m_1/z$

$$v_1 + \Delta v_1 + v_3 + \Delta v_3 >$$
 или  $< c_2 + \Delta c_2 + m_2/z$

$$m_1/z + m_2/z + m_3/z >$$
 или  $< c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 + m_3/z$

Из этих соотношений (или неравенств) наиболее важным является третье. Если объем предлагаемых на рынке финансовых услуг ( $c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3$ ) больше, чем потребность в них со стороны собственников ликвидных средств ( $m_1/z + m_2/z$ ), то цены на финансовые активы падают, а свободные денежные

средства («праздные остатки денег» дорожают). Таким образом, при превышении объема предложения финансово-кредитных услуг со стороны финансовых посредников по сравнению со спросом со стороны покупателей (потребителей услуг) имеется свободная денежная наличность на руках у населения и в кассах организаций, а также на расчетных счетах организаций. Следовательно, условием равенства предложения финансово-кредитных услуг и спроса на них является соотношение (уравнение):  $c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 = m_1/x + m_2/x + o_1 + o_2$ , где:  $m_1/x + m_2/x$  – денежные расходы (спрос) на приобретение финансовых услуг со стороны участников первой и второй группы отраслей (секторов I и II);  $o_1 + o_2$  – сумма свободных денежных остатков. Отсюда в условии равенства совокупного спроса и предложения необходимо внести следующие дополнения в виде остатков денежных средств или предпочтения ликвидности:

$$\text{I. } K_1^1 c'_1 + K_1^2 (c''_1 + \Delta c_1) + L_1 (v_1 + \Delta v_1) + M_1 m_1/x + O_1 = w_1$$

$$\text{II. } K_2^1 c'_2 + K_2^2 (c''_2 + \Delta c_2) + L_2 (v_2 + \Delta v_2) + M_2 m_2/x + O_2 = w_2$$

$$\text{III. } K_3^1 c'_3 + K_3^2 (c''_3 + \Delta c_3) + L_3 (v_3 + \Delta v_3) + M_3 m_3/x + O_3 = w_3$$

$$K^1 c' + K^2 (c'' + \Delta c) + L (v_1 + \Delta v_1) + M m/x + O = w, \text{ где:}$$

–  $K_1^1, K_2^1, K_3^1$  – коэффициенты значений материальных затрат (промежуточного потребления) в стоимости валового выпуска продуктов и услуг I, II и III секторов экономики;

–  $K_1^2, K_2^2, K_3^2$  – коэффициенты значений расходов на накопление капитальных благ и услуг в валовом выпуске продуктов и услуг I, II и III секторов экономики;

–  $L_1, L_2, L_3$  – коэффициенты значений расходов на потребительские блага и услуги домашних хозяйств в валовом выпуске продуктов и услуг I, II и III секторов экономики;

–  $M_1, M_2, M_3$  – коэффициенты значений расходов на финансовые услуги в валовом выпуске продуктов и услуг I, II и III секторов экономики;

–  $O_1, O_2, O_3$  – величина остатков денежных средств (оставшаяся часть денежных доходов) населения и организаций, не затраченных на покупку капитальных и потребительских благ и услуг, а также финансовых услуг в валовом выпуске продуктов и услуг I, II и III секторов экономики.

Выручка от реализации валового выпуска продуктов и услуг составляет сумму:  $Y_{(1+2+3)} = Y_1 + Y_2 + Y_3 = Y_1(c'_1 + c''_1 + \Delta c_1) + (v_1 + \Delta v_1) + m_1/z + Y_2(c'_2 + c''_2 + \Delta c_2) + (v_2 + \Delta v_2) + m_2/z + Y_3(c'_3 + c''_3 + \Delta c_3) + (v_3 + \Delta v_3) + m_3/z$ .

В развернутом виде валовой выпуск в натурально-вещественном виде можно представить как сумму: капитальных благ и услуг, используемых организациями на возмещение материальных затрат; капитальных благ и услуг, используемых организациями на валовое накопление; потребительских благ и услуг, используемых населением для потребления; финансовых услуг организациям и населению; свободные остатки денежных средств организаций и населения:

$$P_1 + I_1 + C_2 + T_3 + O_{(1+2+3)} = P_1(c'_1 + c'_2 + c'_3) + I_1(c''_1 + \Delta c_1 + c''_2 + \Delta c_2 + c''_3 + \Delta c_3) + C_2(v_1 + \Delta v_1 + v_2 + \Delta v_2 + v_3 + \Delta v_3) + T_3(m_3/x + m_1/x + m_2/x) + (o_1 + o_2 + o_3).$$

Валовой национальный доход в отличие валовой выручки от реализации выпуска товаров и услуг ( $c'+c''+v+m$ ) равен сумме амортизационных начислений и вновь созданной стоимости ( $c''+v+m$ ), а чистый национальный доход составляет ( $v+m$ ). В развернутом виде валовой национальный доход составляет сумму:  $Y^{(1+2+3)} = Y^1(c''_1+\Delta c_1+v_1+\Delta v_1+m_1/z) + Y^2(c''_2+\Delta c_2+v_2+\Delta v_2+m_2/z) + Y^3(c''_3+\Delta c_3+v_3+\Delta v_3+m_3/z)$ .

Валовой внутренний продукт (в натурально-вещественном выражении) включает в себя сумму расходов на валовое накопление капитальных благ и услуг, расходов на потребительские блага и услуги, расходов на финансовые услуги и остатки денежных средств:  $Y^{(1+2+3)} = I_1 + C_2 + T_3 + O_{(1+2+3)} = -I_1(c''_1+c''_2+c''_3+\Delta c_1+\Delta c_2+\Delta c_3) + C_2(v_1+\Delta v_1+v_2+\Delta v_2+v_3+\Delta v_3) + T_3(m_1/x+m_2/x+m_3/x) + O_{(1+2+3)}(o_1+o_2+o_3)$ .

Итак, можно записать следующее уравнение валового дохода и валового выпуска:  $Y_{(1+2+3)} = Y_1 + Y_2 + Y_3 = P_1 + I_1 + C_2 + T_3 + O_{(1+2+3)}$  или  $[(c'_1+c''_1+\Delta c_1)+(v_1+\Delta v_1)+m_1/z] + [(c'_2+c''_2+\Delta c_2)+(v_2+\Delta v_2)+m_2/z] + [(c'_3+c''_3+\Delta c_3)+(v_3+\Delta v_3)+m_3/z] = [(c'_1+c'_2+c'_3)+(c''_1+\Delta c_1+c''_2+\Delta c_2+c''_3+\Delta c_3)] + (v_1+\Delta v_1+v_2+\Delta v_2+v_3+\Delta v_3) + (m_3/x+m_1/x+m_2/x) + (o_1+o_2+o_3)$ .

Уравнение валового национального дохода и валового внутреннего продукта имеет вид:  $Y^{(1+2+3)} = Y^1+Y^2+Y^3 = I_1 + C_2 + T_3 + O_{(1+2+3)} (c''_1+\Delta c_1+v_1+\Delta v_1+m_1/z) + (c''_2+\Delta c_2+v_2+\Delta v_2+m_2/z) + (c''_3+\Delta c_3+v_3+\Delta v_3+m_3/z) = (c''_1+c''_2+c''_3+\Delta c_1+\Delta c_2+\Delta c_3) + (v_1+\Delta v_1+v_2+\Delta v_2+v_3+\Delta v_3) + (m_1/x+m_2/x+m_3/x) + (o_1+o_2+o_3)$ .

В результате алгебраического упрощения указанных уравнений получается следующее соотношение:  $m_1/z+m_2/z+m_3/z=(m_1/x+m_2/x+m_3/x) + (o_1+o_2+o_3)$ .

## §2.Измерение финансового сектора национальной экономики на основе логико-статистических расчетов

Важнейшей методологической предпосылкой теории экономического роста и моделей развития экономической системы является единство денежно-стоимостного и натурально-вещественного подходов к исследованию взаимосвязей макроэкономических явлений. Этот методологический подход также означает, что взаимодействие макроэкономических процессов необходимо изучать, как с точки зрения стоимости и количества, так и с точки зрения потребительной стоимости и качества. Эти принципы заложены в основе международной системы национальных счетов (в дальнейшем СНС), но реализуются не полностью. В публикациях нами неоднократно подчеркивалось, что современная СНС предусматривает деление производства продуктов и услуг на рыночные и нерыночные, но не проводит различия

продуктов и услуг по функционально-целевому назначению, т.е. на капитальные блага (средства производства) и услуги производственным организациям и потребительские блага (предметы потребления) и услуги населению [72, с.24-36; 73, с.120-126]. Вследствие этого в современной СНС нет деления экономики, народного хозяйства на отрасли и виды экономической деятельности, которые обеспечивают воспроизводство и накопление материально-вещественных факторов (основного и оборотного капиталов) и воспроизводство и потребление личного фактора производства (человеческого капитала).

Мировая экономика эволюционировала в глобальную и приобрела новые особенности, которые раньше выступали как очевидные тенденции. Под новыми особенностями имеется в виду преимущественное развитие отраслей, оказывающих финансово-кредитные услуги или финансовых рынков. Поэтому в настоящее время возникла необходимость в делении экономики уже на три группы отраслей или сектора – отрасли производящие капитальные, потребительские и финансовые блага. Здесь уместно вспомнить взгляды известного отечественного экономиста Туган-Барановского, который в качестве третьей группы называл отдел (группу) отраслей по производству предметов потребления для капиталистов и изучал воспроизводственную схему расширения спроса и предложения товаров. Конечно, сейчас под третьей группой нами понимается не производство предметов роскоши для капиталистов; это было бы искаженной и ограниченной трактовкой действительности. В условиях глобализации качестве третьего сектора выступает группа отраслей по оказанию трансакционных услуг, важнейшими из которых являются финансовые.

Вся экономическая история и логика развития национального и мирового хозяйства свидетельствует о том, что вектор движения сводится к формированию трех его важнейших секторов – производство капитальных, потребительских и финансовых активов. В действительности экономическая система включает десятки секторов экономики; одни ученые считают важным сектором аграрный, вторые – производственный, третьи – энергетический, четвертые – оборонный, инновационный и т.д. Каждый сектор народного хозяйства имеет исключительное значение. Однако, здесь важное другое обстоятельство – когда рассматриваются определенные сектора, тогда ставится цель исследовать взаимосвязь и взаимодействие между ними в денежно-стоимостном и натурально-вещественном выражении, основываясь на действии закона спроса и предложения.

Для определения величины трех секторов и трехсекторной структуры национальной экономической системы нами были проведены статистические расчеты производства, распределения и использования валового выпуска и валового внутреннего продукта России известными тремя методами. Большое значение имеет расчет ВВ и ВВП методом конечного использования, который позволяет определить количество денежных расходов затрачиваемых различными институциональными единицами (нефинансовыми корпорациями,

домашними хозяйствами, органами государственными управления и т.д.) на приобретение капитальных благ и производственных услуг, потребительских благ и услуг, а также финансово-кредитных услуг. Расчеты ВВ и ВВП производственным методом, методами образования доходов и конечного использования нами были произведены за период с 1961 по 2009 гг. и были установлены фактические и необходимые пропорции деления прибавочной стоимости и продукта на три части: накопление капитальных активов и услуг организациями ( $\Delta c'$  – прирост материальных затрат,  $\Delta c''$  – накопление основного капитала), приобретение потребительских благ и услуг населением ( $m/t'$  или  $\Delta v$  – улучшение условий жизнедеятельности личного фактора производства) и накопление финансовых активов ( $m/x$  – ценных бумаг, страховых резервов, депозитов и т.д.) [72, с.31-35, 51-74; 73, с. 128-134, 179-195]. Динамика накопления реальных и финансовых активов в ВВП в России имеет исключительное значение в современных условиях для моделирования и оценки экономического роста, объяснения взаимодействия таких макроэкономических явлений, как потребление, инвестиции, сбережения и предпочтение ликвидности. На наш взгляд, существует объективная пропорция не только между двумя группами отраслей (производство средств производства и производство предметов потребления), обеспечивающая экономическую безопасность России в условиях глобализации, но и между реальным и финансовым секторами экономической системы.

Прибавочная стоимость используется государственными учреждениями, домашними хозяйствами и нефинансовыми организациями (предприятиями) на цели общественного потребления ( $m/t$ ) и накопления реальных активов ( $\Delta c$ ), а остальная часть – на цели накопления финансовых активов (чистое кредитование или чистое заимствование) –  $m/x$ . Имеется объективная пропорция деления (использования) прибавочной стоимости на одну часть, которая используется на накопление реальных активов (прирост материально-вещественных –  $\Delta c$  и улучшение условий жизнедеятельности личного фактора производства –  $\Delta v$ ), и на другую, которая используется на накопление денежных средств и финансовых активов (ценных бумаг, страховых резервов, депозитов и т.д.) –  $m/x$ . Если величину ВВП принять за 10000 д.е. или  $10000^0/_{000}$  [72, с.54; 73, с.131,132], то в формализованном виде валовой выпуск продуктов и услуг за 1961-2009 гг. по ключевым годам можно представить в следующем виде:

$$\begin{aligned}
 1961 \text{ год: } & 11306c (10200c' + 1106c'') + 4484v + 4410m = 20200w \\
 1970 \text{ год: } & 11884c (10673c' + 1211c'') + 4554v + 4235m = 20673w \\
 1975 \text{ год: } & 12644c (11151c' + 1493c'') + 4754v + 3753m = 21151w \\
 1982 \text{ год: } & 12177c (10485c' + 1692c'') + 4363v + 3945m = 20485w \\
 1987 \text{ год: } & 12177c (10169c' + 2008c'') + 4252v + 3740m = 20169w \\
 1991 \text{ год: } & 9857c (9042c' + 815c'') + 4367v + 4818m = 19042w \\
 1998 \text{ год: } & 9624c (8331c' + 1293c'') + 4803v + 3904m = 18331w \\
 2002 \text{ год: } & 9474c (8687c' + 739c'') + 4705v + 4556m = 18792w \\
 2003 \text{ год: } & 9531c (8792c' + 787c'') + 4677v + 4536m = 18687w
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
2004 \text{ год: } & 9242c \ (8601c' + 641c'') + 4575v + 4784m = 18601w \\
2008 \text{ год: } & 9379c \ (8716c' + 663c'') + 4562v + 4775m = 18716w, \\
2008 \text{ год: } & 9379c \ (8716c' + 663c'') + 4562v + 4775m = 18716w, \\
2009 \text{ год: } & 9828c \ (8934c' + 894c'') + 5174v + 3932m = 18934w,
\end{aligned}$$

Валовой внутренний продукт может быть рассчитан производственным методом. Валовой внутренний продукт в рыночных ценах определяется как разность между валовым выпуском (в рыночных ценах) и промежуточным потреблением:  $ВВП(vvp) = ВВ(w) - ПП(c')$ . Если исключить (вычесть) из валового выпуска продуктов и услуг ( $w$ ) промежуточное потребление ( $c'$ ), то получим соответствующие формулы валового внутреннего продукта в рыночных ценах. Валовой внутренний продукт в рыночных ценах покупателей или потребителей продукции можно выразить следующими уравнениями:

$$\begin{aligned}
1961 \text{ год: } & 1106c'' + 4484v + 4410m = 10000vvp \\
1970 \text{ год: } & 1211c'' + 4554v + 4235m = 10000vvp \\
1975 \text{ год: } & 1493c'' + 4754v + 3753m = 10000vvp \\
1982 \text{ год: } & 1692c'' + 4363v + 3945m = 10000vvp \\
1987 \text{ год: } & 2008c'' + 4252v + 3740m = 10000vvp; \\
1991 \text{ год: } & 815c'' + 4367v + 4818m = 10000vvp \\
1998 \text{ год: } & 1293c'' + 4803v + 3904m = 10000vvp; \\
2002 \text{ год: } & 787c'' + 4677v + 4536m = 10000vvp \\
2003 \text{ год: } & 739c'' + 4705v + 4556m = 10000vvp \\
2004 \text{ год: } & 641c'' + 4575v + 4784m = 10000vvp \\
2008 \text{ год: } & 663c'' + 4562v + 4775m = 10000vvp, \\
2009 \text{ год: } & 894c'' + 5174v + 3932m = 10000vvp,
\end{aligned}$$

Используя полученные схемы в рыночных ценах, рассчитаем ВВП методом образования первичных доходов (распределительным методом). Распределительный метод применяется на стадии распределения ВВП и национального дохода. В этом случае ВВП определяется как сумма первичных доходов, а именно как сумма амортизационных отчислений ( $c''$ ) и оплаты труда наемных работников ( $v$ ), чистых налогов на продукты ( $n'$  - налог на добавленную стоимость, акцизы и экспортно-импортные пошлины), чистых налогов на производство ( $n''$ ), чистой прибыли и чистых смешанных доходов ( $p$ ). Таким образом, формула ВВП, рассчитанного методом образования доходов, принимает следующий вид:  $c'' + v + m(n' + n'' + p) = vvp$ . Ниже приводятся дополненные и уточненные расчетные данные, ранее опубликованные в печати [265; 266].

$$\begin{aligned}
1961 \text{ год: } & 1106c'' + 4484v + 4410m (1989n' + 41n'' + 2380p) = 10000vvp; \\
1970 \text{ год: } & 1211c'' + 4554v + 4235m (1306n' + 107n'' + 28226p) = 10000vvp; \\
1975 \text{ год: } & 1493c'' + 4754v + 3753m (1472n' + 122n'' + 2159p) = 10000vvp; \\
1982 \text{ год: } & 1692c'' + 4363v + 3945m (1865n' + 113n'' + 1967p) = 10000vvp; \\
1987 \text{ год: } & 2008c'' + 4252v + 3740m (1154n' + 93n'' + 2493p) = 10000vvp; \\
1991 \text{ год: } & 815c'' + 4367v + 4818m (364n' + 80n'' + 4374p) = 10000vvp; \\
1998 \text{ год: } & 1293c'' + 4803v + 3904m (937n' + 660n'' + 2307p) = 10000vvp; \\
2002 \text{ год: } & 787c'' + 4677v + 4526m (1153n' + 552n'' + 2831p) = 10000vvp
\end{aligned}$$

2003 год:  $739c'' + 4705v + 4556m (1139n'+395n''+ 2962p) = 10000vvp$   
 2004 год:  $641c'' + 4575v + 4784m (1272n'+413n''+ 3099p) = 10000vvp$ ;  
 2008 год:  $663c'' + 4562v + 4775m (1508n'+514n''+ 2753p) = 10000vvp$ .  
 2009 год:  $894c'' + 5174v + 3932m (1254n'+390n''+ 2280p) = 10000vvp$ .

Валовой внутренний продукт можно также представить методом конечного использования. Особенность этого метода заключается в том, что распределенные и перераспределенные доходы используются институциональными единицами на конечные цели потребления и накопления. Определим их составные элементы и фактические значения. В процессе конечного потребления и накопления ВВП участвуют домашние хозяйства, органы государственного управления, предприятия, некоммерческие организации и финансово-кредитные учреждения. Процесс непродовольственного потребления ВВП направлен на удовлетворение личных потребностей домашних хозяйств, причем не только самостоятельно за счет собственных денежных доходов, но и за счет денежных средств органов государственного управления, предприятий и некоммерческих организаций. В соответствии со статистическими данными в счете использования ВВП использовался в 1961-2009 годах по следующим направлениям:

1961 год:  $1106c''+4484v+3544m/t+417\Delta c'+491\Delta c''+58m/x - 100r = 10000vvp$ ;  
 1970 год:  $1211c''+4554v+2970m/t +390\Delta c'+817\Delta c''+71m/x - 13r = 10000vvp$ ;  
 1975 год:  $1493c''+4754v+2693m/t +307\Delta c'+907\Delta c''- 143m/x - 11r = 10000vvp$ ;  
 1982 год:  $1692c''+4363v+2546m/t +459\Delta c'+779\Delta c''+129m/x - 50r = 10000vvp$ ;  
 1987 год:  $2008c''+4252v+2346m/t + 53\Delta c'+753\Delta c''+123m/x+129r = 10000vvp$ ;  
 1991 год:  $815c''+4367v+1752m/t +1301\Delta c'+1508\Delta c''+28m/x +28r=10000vvp$ ;  
 1998 год:  $1293c''+4803v+2817m/t-119\Delta c'+322\Delta c''+199m/x+ 468o+217r=10000vvp$ ;  
 2002 год:  $787c''+4677v+2196m/t+212\Delta c'+1004\Delta c''+515m/x+562o + 47r = 10000vvp$ ;  
 2003 год:  $739c''+4705v+2108m/t +244\Delta c'+1098\Delta c''+799m/x+336o- 29r = 10000vvp$ ;  
 2004 год:  $641c''+4575v+2113m/t+252\Delta c'+1195\Delta c''+969m/x +255o=10000vvp$ ;  
 2008 год:  $663c''+4562v+1975m/t+361\Delta c'+529\Delta c''+602m/x+309o-1r = 10000vvp$ .  
 2009 год:  $894c''+5174v+2292m/t-271\Delta c'+1250\Delta c''+304m/x +431o-74r=10000vvp$ .

Валовое накопление включало следующие элементы:  $c'' + \Delta c' + c''$ ,

где:  $o$  – сальдо заработной платы, доходов, капитальных и текущих трансфертов;  $r$  – статистической расхождение.

Валовое потребление ВВП включало следующие составные части:

$v + m/t (m/t' + m/t'')$ , где  $t_i$  – числа не равные нулю, которые делят стоимость валового прибавочного продукта на определенные части, поступающие в конечное использование различных институциональных единиц. Таким образом, конечное использование ВВП можно записать в обобщенном виде:  $c'' + v + m/t + (m-m/t) = vvp$ , где  $m/t$  – потребляемая часть валовой прибавочной стоимости ВВП;  $(m-m/t)$  – накапливаемая часть валовой прибавочной стоимости ВВП.

Потребляемая часть валовой прибавочной стоимости:  $m/t = m/t' + m/t''$ .

Накапливаемая часть валовой прибавочной стоимости:  $(m-m/t) = \Delta c'+\Delta c''+m/x$ , где:  $m/x$  – накапливаемая часть прибавочной стоимости

институциональных единиц в денежной форме и направляемая на накопление финансовых активов.

В развернутом виде конечное использование ВВП выглядит следующим образом:  $c'' + v + m/t' + m/t'' + \Delta c' + \Delta c'' + m/x + o + r = vvp$ .

Таким образом, в результате детального исследования процесса общественного воспроизводства валового выпуска продуктов и услуг и конечного использования ВВП за 1961-2009 г.г. можно сделать определенные выводы. Возобновление процесса общественного воспроизводства зависит от результатов образования доходов и конечного использования ВВП различными институциональными единицами. Здесь наибольшее значение имеет использование чистого продукта и дохода, которые включают сумму необходимого и прибавочного продуктов или денежное выражение суммы необходимого и прибавочного труда ( $v+m$ ). Чистый продукт используется на цели потребления, накопления и экспорта; чистый доход ( $m$ ) – на цели потребления домашних хозяйств и органов государственного управления ( $m/t$ ), производительного и денежного накопления предприятий и организаций, а также денежного накопления домашних хозяйств и органов государственного управления ( $m/x$ ).

Проведенные нами исследования статистических данных о производстве, распределении и использовании ВВП России за последние два десятилетия свидетельствуют о том, что структура экономики пока не стала инновационной. Доля средств используемых на обновление основного капитала (инвестиции) в структуре ВВП не отвечает требованиям преодоления технического и технологического отставания от развитых капиталистических стран. Об этом свидетельствуют показатели амортизационных отчислений и прироста основного капитала по годам:

1961год:  $1106c''+491\Delta c''$ ; 1970 год:  $1211c''+ 817\Delta c''$ ; 1975 год:  $1493c''+ +907\Delta c''$ ; 1982 год:  $1692c''+779\Delta c''$ ; 1987 год:  $2008c''+753\Delta c''$ ; 1991 год:  $815c''+1508\Delta c''$ ; 1998 год:  $1293c''+ 322\Delta c''$ ; 2002 год:  $787c''+ 1004\Delta c''$ ; 2003 год:  $739c''+1098\Delta c''$ ; 2004 год:  $641c''+ 1195\Delta c''$ ; 2008 год:  $663c''+529\Delta c''$ ; 2009 год:  $894c''+1250\Delta c''$ .

Приведенные цифры показывают, что, например, в 1961 году амортизационные отчисления и прирост основного капитала соответственно составили 11,06% и 4,91% по отношению к ВВП, а в 2009 году – 8,94% и 12,5%. Вполне очевидно, что эти факты заставляют задуматься об обеспечении инвестиционной безопасности экономики страны.

В системе консолидированных национальных счетов представление о натурально-вещественном характере и направлениях использования ВВ и ВВП дает счет внешних операций товаров и услуг. Нами были проведены статистические расчеты и анализ указанного счета за пятидесятилетний период и составлена следующая таблица. Если величину ВВП принять за 10000 д.е. или 10000 ‰, то в формализованном виде использование валового выпуска продуктов и услуг за 1961-1990гг. можно представить в следующем виде (табл.15).

Таблица 15. Структура валового выпуска и валового внутреннего продукта России за период с 1961 по 1990 годы, рассчитанная на основе счета внешних операций товаров и услуг

Год	Валовой выпуск в рыночных ценах $w$	Промежуточное потребление $c'$	Валовой внутренний продукт в рыночных ценах $vvp$	Валовое накопление $(c''+\Delta c''+\Delta c')$	Расходы на конечное потребление $v+\Delta v+m/t''+m/t'''$	Сальдо экспорта и импорта $(e-i)$	Экспорт $e$	Импорт $i$	Статистическое расхождение $г$
1	2(3+4)	3	4(5+6+7+10)	5	6	7(8-9)	8	9	10
1961	20200	10200	10000	2014	8028	58	*	*	-100
1962	20255	10255	10000	2065	8082	70	*	*	-217
1963	20597	10597	10000	1763	8327	186	*	*	-276
1964	20465	10465	10000	2249	8082	113	*	*	-444
1965	20411	10411	10000	2054	8032	53	*	*	-139
1966	20276	10276	10000	2366	7934	68	*	*	-368
1967	20688	10688	10000	2360	7872	191	*	*	-423
1968	20976	10976	10000	2334	7844	242	*	*	-420
1969	21075	11075	10000	2170	7760	195	*	*	-125
1970	20673	10673	10000	2418	7524	71	*	*	-13
1971	20819	10819	10000	2385	7504	81	*	*	30
1972	21124	11124	10000	2385	7656	-37	*	*	-4
1973	20711	10711	10000	2659	7307	-23	*	*	57
1974	20762	10762	10000	2531	7263	58	*	*	148
1975	21151	11151	10000	2707	7447	-143	*	*	-11
1976	20974	10974	10000	2736	7344	-47	*	*	-33
1977	20771	10771	10000	2681	7206	16	*	*	97
1978	20615	10615	10000	2814	7156	-21	*	*	51
1979	20598	10598	10000	2801	7225	6	*	*	-32
1980	20415	10415	10000	2754	7194	11	*	*	41
1981	20203	10203	10000	2735	7210	-8	*	*	63
1982	20485	10485	10000	2930	6909	79	*	*	82
1983	20471	10471	10000	2998	6843	73	*	*	86
1984	20308	10308	10000	2901	6736	136	*	*	227
1985	20158	10158	10000	2914	6629	248	*	*	209
1986	20188	10188	10000	2798	6575	280	*	*	347
1987	20169	10169	10000	2814	6598	252	*	*	336
1988	20076	10076	10000	2990	6611	104	*	*	295
1989	19679	9679	10000	3079	6652	159	*	*	110
1990	19246	9246	10000	2925	6832	142	*	*	101

Условные обозначения в таблице 15:

\* - статистические данные за указанный год отсутствуют;

$c'$  - промежуточное потребление или стоимость материальных затрат;

$\Delta v$  – потребление материальных благ и услуг населением за счет прироста денежных доходов (заработной платы и т.д.);

Приведенные в таблице 15 данные и статистика свидетельствует о том, что: во-первых, в Советском Союзе и РСФСР в основном осуществлялся экспорт средств производства и импорт предметов потребления; кроме того, сальдо экспорта-импорта было незначительным: максимальное значение в 1986 году – 1,41% от валового выпуска продуктов и услуг, а в 70-е годы до 1981 года чистый экспорт имел чаще отрицательные значения (показатель колебался от минус 0,1 % до плюс 0,39 %);

- во-вторых, доля потребленных продуктов и услуг населением в общем количестве произведенных продуктов (по отношению к стоимости валового выпуска) неуклонно снижалась с 39,55% в 1961 году до 35,68% в 1990 году, а в 80 - е годы минимальное значение достигло: в 1982г. – 33,86%, в 1983г. – 33,57%, в 1984г. – 33,54%, 1985г. – 33,22%, в 1986г. – 33,14%, в 1987г. – 33,27%, в 1988 г. – 33,42%, 1989г. – 34,0%. Максимальное значение указанного показателя было: в 1963г. - 39,89% и в 1965г. – 39,08%.

Приведенные данные были рассчитаны нами как отношение графы 6 к графе 2 Таблицы 15, т.е.:  $(v + \Delta v + m/t'' + m/t''') : (w - r) \times 100\%$

Числитель этого показателя равен произведенным предметам потребления и оказанным услугам населению за исключением (минус) их экспорта и (плюсом) импорта (сальдо экспорта – импорта), а знаменатель скорректирован на статистическое расхождение и устраняет его влияние. Как видно из таблицы 15 в последний 30-ти летний советский период экономики чистый экспорт продуктов и услуг постоянно колебался как в положительную, так и в отрицательную сторону, что было часто связано с международной обстановкой в экономике. Если просуммировать значение граф 3 и 5, то получим величину фактически потребленных внутри экономики средств производства и услуг организациями, т.е. величину произведенных средств производства и услуг за исключением их вывоза (экспорта) и, плюсом ввоза (импорта), т.е. (сальдо экспорта – импорта).

Приведенные в таблице 15 данные свидетельствуют о том, что доля потребленных средств производства и услуг организациями в общем количестве произведенных продуктов и услуг неуклонно повышалось с 60,17% в 1961 году до 63,57% в 1990 году, а в 80 - е годы максимальное значение достигло: в 1982г. – 65,75%, в 1983г. – 66,07%, в 1984г. – 65,78%, 1985г. – 65,53%, в 1986г. – 65,45%, в 1987г. – 65,46%, в 1988 г. – 66,05%, 1989г. – 65,19%. Максимальные значения указанного показателя были: в 1988г. - 66,05%, в 1982г. – 65,75% и в 1975 – 65,49%. Приведенные данные были рассчитаны нами как отношение суммы графы 3 и 5 к графе 2 Таблицы 15, т.е.:  $(c' + c'' + \Delta c' + \Delta c'') : (w - r) \times 100\%$ .

Если учитывать тот факт, что экономика России тогда специализировалась на производстве средств производства, а не на производстве предметов потребления, то можно утверждать, что доля продукции первой группы отраслей составляла не  $\frac{2}{3}$ , а предположительно  $\frac{3}{4}$  всего валового выпуска. Следует отметить, что в советский период экономики на сумму экспорта средств производства импортировалось эквивалентное количество предметов потребления для населения из других социалистических стран. Отсюда есть достаточные основания считать:

- во-первых, сумма потребленных средств производства и предметов потребления составляла почти весь произведенный общественный продукт РСФСР;

- во-вторых, методология расчета общественного продукта и национального дохода в отличие от современной международной методологии

национальных счетов не учитывала не только стоимость оказанных финансовых услуг, но и стоимость некоторых отраслей по оказанию услуг;

- в-третьих, стоимость некоторых видов услуг включалась соответственно или в стоимость средств производства или в стоимость предметов потребления. Кроме того, стоимость некоторых видов услуг населению учитывалась в стоимости продукции отрасли розничной торговли;

- в-четвертых, самостоятельный или отдельный учет многих услуг, оказываемых населению, не осуществлялся, так как по принятой методологии расчета общественного продукта и национального дохода отрасли услуг населению не относились к сфере материального производства;

- в-пятых, услуги населению учитывались косвенно только в процессе использования национального дохода и его деления на цели накопления и потребления.

Таким образом, услуги населению представлены в таблице 15, как расходы на конечное потребление. Отсюда можно рассчитать лишь минимальную разницу между стоимостью валового продукта первой и второй группой отраслей. Фактическая же разница между валовыми выпусками указанных групп отраслей была значительно больше, так как, чем больше составлял экспорт средств производства, тем больше соответственно была величина импорта предметов потребления из других социалистических стран.

Рассмотрим, как изменилась структура валового выпуска и валового внутреннего продукта России за последние двадцать лет. С начала 90-х годов в России за счет приватизации и акционирования, а также перехода к рыночной экономике и полной либерализации экономической деятельности организаций произошла существенная реструктуризация экономической системы страны. Прежде всего, было устранено господство не только оборонного сектора экономики, но группы отраслей производящих средства производства. Во-вторых, были потеряны многие отрасли и производства первой группы, а также существенно снизились удельные веса некоторых отраслей в секторе производящих капитальные блага, например, в обрабатывающей промышленности, станкостроении и машиностроении. Вместе с тем, необходимо отметить рост доли отраслей из добывающего сектора экономики. Кроме того, резко возросла доля отраслей оказывающих услуги организациям и населению, в частности, более половины ВВП составляют товары-услуги, а товары-продукты соответственно менее половины. И, наконец, выросла доля группы отраслей производящих потребительские блага домашним хозяйствам, хотя четверть потребностей в предметах потребления в настоящее время удовлетворяется за счет импорта. Расчеты, проведенные по динамике структуры счета внешних операций товаров и услуг системы консолидированных счетов СНС России, позволяют сделать выводы о том, что высока доля промежуточного потребления (материальных затрат), недостаточная доля валового накопления и низка доля чистого экспорта (табл.16).

Таблица 16. Структура счета товаров и услуг валового внутреннего продукта России за период с 1991 по 2011 годы

Год	Валовой выпуск w	Промежуточное потребление с'	Валовой внутренний продукт vвр	Валовое накопление с''+Δс''+Δс'	Расходы на конечное потребление v+Δv+m/t''+m /t'''	Сальдо Экспорта и импорта (e - i)	Экспорт e	Импорт I	Статистическое расхождение r
1	2(3+4)	3	4(5+6+7+10)	5	6	7 (8-9)	8	9	10
1991	19042	9042	10000	3624	6119	28	1330	1302	229
1992	20740	10740	10000	3464	4832	1408	6234	4826	298
1993	18718	8718	10000	2701	6224	771	3820	3049	304
1994	17884	7884	10000	2554	6910	457	2776	2329	79
1995	20136	10136	10000	2543	7116	341	2929	2588	0
1996	19816	9816	10000	2367	7151	422	2607	2185	59
1997	19390	9390	10000	2198	7582	220	3473	2253	0
1998	18331	8331	10000	1496	7620	667	3122	2455	217
1999	18242	8242	10000	1483	6812	1705	4322	2617	0
2000	18322	8322	10000	1870	6128	2002	4405	2403	0
2001	19031	9031	10000	2195	6582	1268	3689	2421	-45
2002	18687	8687	10000	2003	6873	1077	3520	2443	47
2003	18792	8792	10000	2081	6813	1135	3516	2381	-29
2004	18601	8601	10000	2088	6688	1224	3438	2214	0
2005	18582	8582	10000	1774	6621	1369	3518	2149	4
2006	18685	8685	10000	2137	6553	1272	3375	2103	38
2007	18884	8884	10000	2426	6580	859	3029	2170	135
2008	18716	8716	10000	2553	6537	911	3102	2191	-1
2009	18934	8934	10000	1873	7466	735	2773	2038	-74
2010	*	*	10000	2284	7136	835	3005	2170	-255
2011	*	*	10000	2500	6825	876	3105	2229	-201

\* - статистические данные за указанный год отсутствуют.

На основе расчетных данных приведенных в таблице 16 нами была определена доля (в процентах) продукции и услуг, поступающих в производительное и личное потребление соответственно организаций и населения по отношению к совокупной величине валового выпуска продукции и услуг России за 1991-2011гг. Для расчета указанного показателя были проведены вычисления, которые исключали влияние фактора экспортно-импортных операций и статистического расхождения, например, валовой внутренний продукт был скорректирован на соответствующий знак (плюс или минус) статистического расхождения. Скорректированный валовой внутренний продукт был просуммирован с промежуточным потреблением и был получен валовой выпуск, который был очищен от экспорта и импорта. Далее были вычислены по годам показатели как отношение:

$$(v+\Delta v+m/t''+m/t''') : (w - r) \times 100\% \text{ и } (c'+c''+\Delta c'+\Delta c'') : (w - r) \times 100\%.$$

В результате аналитических расчетов статистических данных приведенных в таблице 5 было определено следующее. В период новейшей истории национальной экономики России (в 1991-2011гг.) доля потребляемых предприятиями и организациями капитальных благ и производительных услуг в валовом выпуске (с 1991 года по 1999год) сначала падала с 67,33% до 53,31%, а потом с 2000 года по 2008 год выросла с 55,63% до 56,86%. И, наоборот, соответственно доля потребляемых населением предметов

потребления и услуг в общем количестве произведенных продуктов и услуг в 1991-1999г.г. повышалась сначала с 32,52% до 37,34% (в 1998г. составляло 42,07%), а потом в 2000-2008гг. повышалась с 34,05% в 2001г. до 34,93% в 2008г. В 2009 году доля потребленных капитальных благ и услуг в ВВ составила 56,86%, а доля потребительских благ и услуг – 39,28%. Если сопоставить и сравнить процессы потребления капитальных и потребительских благ и услуг, произошедшие в 1961-1990г.г. и 1991-2011г.г., то получим следующие итоговые показатели валового выпуска российской экономики.

Потребление капитальных благ и услуг организациями и предприятиями: 1961г. – 60,17%; 1990г. – 63,57%; 1991г. – 67,33%; 1999г. – 53,31%; 2000г. – 55,63%; 2008г. – 60,21%; 2009г. – 56,86%. Потребление потребительских благ и услуг населением, государственными организациями: 1961г. – 39,55%; 1990г. – 35,68%; 1991г. – 32,52%; 1999г. – 37,34%; 2000г. – 33,45%; 2008г. – 34,93%; 2009г. – 39,28%. Прирост доли потребительских благ и услуг в валовом выпуске с 1991 года по 2009 годы достигался и поддерживался за счет существенного роста экспорта энергетических ресурсов добывающих отраслей экономики, а также увеличения импорта потребительских продуктов и услуг. Доля экспортной и импортной продукции и услуг в валовом внутреннем продукте России выросла соответственно с 13,3% и 13,2% в 1991 году до 31,05% и 22,29% в 2011 году. Это свидетельствует о существенной зависимости национальной экономики России от тенденций в развитии глобальной экономики. Полученные расчеты могут быть использованы для математической формализации воспроизводственного процесса национальной экономика страны. Для этого используем ранее приведенную схему расширенного воспроизводства и статистические данные за 2009 год, при этом, не выделяя самостоятельный финансовый сектор экономики. Тогда мы имеем следующее структуру потребленных капитальных и потребительских благ и услуг в 2009 году:

А) Капитальные блага и слуги

$$N_1c_1'+X_1(c_1''+\Delta c_1'+\Delta c_1'')+Y_1(v_1+\Delta v_1)+Z_1(e_1-i_1)=10807w_1$$

Б) Потребительские блага и услуги

$$N_2c_2'+X_2(c_2''+\Delta c_2'+\Delta c_2'')+Y_2(v_2+\Delta v_2)+Z_2(e_2-i_2)=7466w_2$$

Структура произведенных капитальных и потребительских благ и услуг в 2009 году:

$$8934c' + 1873(c''+\Delta c'+\Delta c'') + 7466(v+\Delta v) + 735(e_2-i_2) - 74r = 18934w.$$

Отсюда из схемы видно, что уравнения первой и второй группы отраслей могут быть сбалансированы при условии включения в них статистических данных по товарной структуре экспорта и импорта продукции и услуг, т.е. промышленного и потребительского назначения. Другими словами, сумма потребленных капитальных и потребительских благ и услуг (10807 + 7466 = 18273) меньше стоимости произведенного валового выпуска продукции и услуг на величину экспорта-импорта (сальдо) соответствующих

товаров:  $Z_1(e_1-i_1) + Z_2(e_2-i_2) = 735(e_2-i_2) - 74r = 661$ , где: величина 661 распределяется между двумя группами отраслей.

Расчеты показывают, что в советский период (социалистический) стоимостная доля чистого экспорта по отношению к стоимости ВВ продуктов и услуг составляла незначительную величину: 1961г. – 0,28%, 1968г. – 1,13%, 1975г. – (-)0,66%, 1982г. – 0,39%, 1987г. – 1,27%, 1990г. – 1,27%. С 1992 года ситуация стала меняться и доля чистого экспорта составила – 6,88%, в 1998г. – 3,68%, в 1999г. – 9,35%, в 2000г. – 10,92%. Далее в 2000-е годы этот показатель колебался в пределах 5-7%: в 2007г. – 4,59%, в 2008г. – 4,86%, в 2009г. – 3,86%, 2010г. – 8,14% и в 2011г. составил 8,58%.

На основании статистических данных нами были рассчитана структура валового выпуска и валового внутреннего продукта России методом конечного использования за 1961-2011г.г. (табл.17).

Таблица 17. Структура использования валового выпуска и валового внутреннего продукта России за период с 1961 по 1990 годы

Год	Валовой выпуск w	Промежуточное потребление с'	Валовой внутренний продукт vvp	Валовое накопление основного капитала с''+Δс''	Изменение материальных средств Δс'	Расходы на конечное потребление v+Δv+ +m/t''+ +m /t'''	Остаток (сальдо) денег (различ. доходов и трансфертов) o	Чистое кредитование (+) / чистое заимствование (-) m/x	Статистическое расхождение г
1	2(3+4)	3	4(5+6+7+ +8+9+10)	5	6	7	8	9	10
1961	20200	10200	10000	1597	417	8028	*	58	-100
1962	20255	10255	10000	1640	425	8082	*	70	-217
1963	20597	10597	10000	1546	217	8327	*	186	-276
1964	20465	10465	10000	1784	465	8082	*	113	-444
1965	20411	10411	10000	1683	371	8032	*	53	-139
1966	20276	10276	10000	1913	453	7934	*	68	-368
1967	20688	10688	10000	1925	435	7872	*	191	-423
1968	20976	10976	10000	1978	356	7844	*	242	-420
1969	21075	11075	10000	1950	220	7760	*	195	-125
1970	20673	10673	10000	2028	390	7524	*	71	-13
1971	20819	10819	10000	2078	307	7504	*	81	30
1972	21124	11124	10000	2232	153	7656	*	-37	-4
1973	20711	10711	10000	2187	472	7307	*	-23	57
1974	20762	10762	10000	2264	267	7263	*	58	148
1975	21151	11151	10000	2400	307	7447	*	-143	-11
1976	20974	10974	10000	2427	309	7344	*	-47	-33
1977	20771	10771	10000	2317	364	7206	*	16	97
1978	20615	10615	10000	2473	341	7156	*	-21	51
1979	20598	10598	10000	2533	268	7225	*	6	-32
1980	20415	10415	10000	2465	289	7194	*	11	41
1981	20203	10203	10000	2490	245	7210	102	-110	63
1982	20485	10485	10000	2471	459	6909	-50	129	82
1983	20471	10471	10000	2549	449	6843	-303	376	86
1984	20308	10308	10000	2593	308	6736	-254	390	227
1985	20158	10158	10000	2612	302	6629	-40	288	209
1986	20188	10188	10000	2661	137	6575	-43	323	347
1987	20169	10169	10000	2761	53	6598	129	123	336
1988	20076	10076	10000	2843	147	6611	68	36	295
1989	19679	9679	10000	2869	210	6652	349	-190	110
1990	19246	9246	10000	2769	156	6832	*	243	101

\* - статистические данные за указанный год отсутствуют;

В отличие от счета внешних операций товаров и услуг системы национальных счетов здесь нами рассматривается не только натурально-вещественный и внешний аспект использования, произведенного валового выпуска и валового внутреннего продукта, а главным образом функционально-целевое использование денежных доходов различных институциональных единиц: органов государственного управления, корпораций (предприятий), домашних хозяйств, финансовых корпораций (коммерческих банков, страховых организаций, финансовых компаний и фондов и т.д.) и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства. Как видно из таблицы 6 основная доля располагаемого дохода институциональные единицы различных секторов экономики затрачивают на цели потребления (приобретение потребительских продуктов и услуг) и накопления (приобретение капитальных благ и услуг производственного назначения). В графе 9 таблицы 6 приводятся данные (доля) денежных доходов используемых в третьем важном целевом направлении – приобретение различных финансовых активов (государственных и корпоративных ценных бумаг, страховых услуг, сберегательные и депозитные вклады и т.д.), которые получили понятие чистое кредитование (+) или чистое заимствование (-). Если для определения величины и структуры потребления использовались данные счета использования располагаемого дохода системы национальных счетов, то для определения структуры накопления и чистого кредитования или заимствования нами использовались статистические данные счета операций с капиталом.

Исходя из данных таблицы 6 величина чистого кредитования или заимствования в 1961-1990гг. было незначительным: с 1961г. по 1982г. – менее 1% от стоимости валового выпуска продуктов и услуг, а с 1982г. по 1990г. – около 2%. Это объясняется тем, что финансовый сектор не был развит: страховые услуги оказывались мало, а операции с ценными бумагами практически не проводились (кроме операций с государственными облигациями). И, наконец, оставшаяся часть денежных доходов после приобретения реальных и финансовых активов представляет остаток, который, по нашему мнению, можно и называть «праздными остатками» денег. Источником образования «праздных остатков» являются различные финансовые ресурсы: сальдо заработной платы, полученной за границей и выплаченной в России нерезидентам; доходы от собственности, полученные от «остального мира» и переданные «остальному миру»; текущие трансферты, полученные от «остального мира» и трансферты, переданные «остальному миру». Статистические данные по остаткам денег с 1961г. по 1980г. отсутствуют, а в период с 1981г. по 1990г. остатки имели отрицательные значения, кроме: 1987г. – 0,65%, 1988г. – 0,34%, 1989г. – 1,78% от стоимости валового выпуска. Как изменилось состояние чистого кредитования или заимствования и «праздного остатка денег» в 1991-2011гг. свидетельствуют следующие данные (табл.18).

Таблицы 18. Структура использования валового выпуска и валового внутреннего продукта России за период с 1991 по 2011 годы

Год	Валовой выпуск w	Промежуточное потребление с'	Валовой внутренний продукт vvp	Валовое накопление основного капитала с''+Δс''	Изменение материальных оборотных средств Δс'	Расходы на конечное потребление v+Δv+m/t''+m/t'''	Остаток (сальдо) денег (различ. доходов и трансфертов) o	Чистое кредитование (+) / чистое заимствование (-) m/x	Статистическое расхождение r
1	2(3+4)	3	4(5+6+7+8+9+10)	5	6	7	8	9	10
1991	19042	9042	10000	2323	1301	6119	*	28	229
1992	20740	10740	10000	2395	1069	4832	-106	1512	298
1993	18718	8718	10000	2039	662	6224	32	739	304
1994	17884	7884	10000	2181	373	6910	57	400	79
1995	20136	10136	10000	2108	435	7116	133	208	0
1996	19816	9816	10000	2000	367	7151	155	268	59
1997	19390	9390	10000	1829	369	7582	244	-24	0
1998	18331	8331	10000	1615	-119	7620	468	199	217
1999	18242	8242	10000	1439	44	6812	387	1318	0
2000	18322	8322	10000	1686	184	6128	-155	2157	0
2001	19031	9031	10000	1889	306	6582	471	797	-45
2002	18687	8687	10000	1791	212	6873	562	515	47
2003	18792	8792	10000	1837	244	6813	336	799	-29
2004	18601	8601	10000	1836	252	255	969	0	255
2005	18582	8582	10000	1774	232	432	937	4	432
2006	18685	8685	10000	1851	286	310	962	38	310
2007	18884	8884	10000	2109	317	342	517	135	342
2008	18716	8716	10000	2192	361	309	602	-1	309
2009	18934	8934	10000	2144	-271	431	304	-74	431
2010	*	*	10000	2190	94	355	480	-255	355
2011	*	*	10000	2129	371	6825	876		-201

В новейшей экономической истории России (1991-2011гг.) произошли существенные изменения. В результате тотального акционирования государственных унитарных предприятий, реформы финансовой и банковской системы национальной экономики происходит становление финансовых рынков: банковских и страховых услуг и услуг с ценными бумагами. Данные таблицы 18 свидетельствуют о том, что приобретение финансовых активов в последний период развивалось неравномерно и волнообразно. Например, значения чистого кредитования или заимствования составили в процентах к стоимости валового выпуска следующие величины: в 1992г. – 7,4%, в 1993г. – 4,01%, в 1994г. – 2,25%, в 1995г. – 1,03%, в 1996г. – 1,36%, в 1997г. – (-) 0,12%, в 1998г. – 1,1%, в 1999г. – 7,23%, в 2000г. – 11,77%, в 2001г. – 4,18%, в 2002г. – 2,76%, в 2003г. – 4,25%, в 2004г. – 5,21%, в 2005г. – 5,04%, в 2006г. – 5,16%, в 2007г. – 2,77%, в 2008г. – 3,21%, в 2009г. – 1,59%, в 2010г. – 4,68%. Такое колебание значений чистого кредитования или заимствования связано с неоднократными кризисами в банковской и страховой сферах, а также на рынке ценных бумаг. Кроме того, в 2000-е годы отмечалось увеличение доли «праздных остатков денег», а также их разнонаправленное изменение в сравнении со значениями чистого кредитования или заимствования, т.е. когда

происходил рост одного, тогда осуществлялось падение другого показателя. Это говорит о том, что они органически взаимосвязаны между собой, т.е. если происходит снижение ликвидности финансовых активов по причине кризисов, тогда увеличиваются «праздные остатки денег». Однако следует отметить, что в системе национальных счетов и методологии статистического учета финансовые счета плохо разработаны; статистика не осуществляет полный учет финансовых операций. Поэтому чтобы иметь достоверную и фактическую информацию о финансово-кредитных услугах требуются специальные статистические расчеты.

Для расчета трех секторов экономики нами был использован счет внешних операций товаров и услуг. Счет товаров и услуг в системе национальных счетов позволяет исследовать использование ВВ и ВВП в натурально-вещественном выражении. В счете внешних операций товаров и услуг системы национальных счетов отражается целевое использование валового выпуска и валового внутреннего продукта: накопление, потребление, вывоз (экспорт) и ввоз (импорт) продуктов и услуг. Накопление осуществляется за счет капитальных благ (средств производства) и услуг производственного назначения организациям, а потребление за счет потребительских благ и услуг домашним хозяйствам. Экспорт и импорт может быть как капитальных благ и услуг, так и потребительских благ и услуг. Поэтому нами были проведены дополнительные статистические расчеты по экспортно-импортным операциям по капитальным и потребительским благам и услугам, а также финансово-кредитным услугам. В счете внешних операции товаров и услуг экспорт означает, что отечественные товаропроизводители (резиденты) часть своей продукции реализуют на зарубежных рынках и получают определенный доход от валового выпуска. И, наоборот, импорт продукции в нашу страну означает, что иностранные товаропроизводители (нерезиденты) реализуют свою продукцию на внутреннем национальном рынке, которую покупают отечественные юридические и физические лица и несут определенные расходы. Поэтому величина доходов отечественных товаропроизводителей от валового выпуска товаров (продуктов и услуг) будет равна доходам от выручки на внутреннем и внешнем рынках за минусом расходов на покупку зарубежных импортируемых товаров.

Основываясь на экономической логике и статистических расчетах валового выпуска и ВВП нами было произведено разделение национальной экономики в разрезе трех групп отраслей (секторов) (Таблица №8, 9, 10 и 11). Структуру реализации валового выпуска продуктов и услуг в натурально-вещественном выражении в разрезе трех секторов экономики (отрасли, производящие средства производства и оказывающие услуги организациям, отрасли, производящие предметы потребления и оказывающие услуги населению и отрасли, оказывающие финансово-кредитные услуги предприятиям и домашним хозяйствам) в формализованном виде за 1998-2009гг. можно представить в следующем виде (величина ВВП принята за 10000 д.е. или 10000<sup>0</sup>/<sub>000</sub>) (табл.19).

Таблица 19. Структура доходов от реализации валового выпуска продуктов и услуг России в разрезе товаров трех секторов экономики (за период с 1999 по 2009 годы).

Год	Сектор: W <sub>1</sub> W <sub>2</sub> W <sub>3</sub> W	Выручка от реализации валового выпуска всего W	Выручка резидентов от реализации валового выпуска на внутреннем рынке W'	Доходы от экспорта резидентов E	Расходы на импорт резидентов I	Сальдо доходов/расходов от экспорта и импорта (e - i)	Статистическое расхождение R	Валовой внутренний продукт vvp
1	2	3 (4+7+8)	4	5	6	7(5-6)	8	9
<b>1998</b>	W <sub>1</sub>	10209	8879	2846	1637	1209	121	1878
	W <sub>2</sub>	7916	8358	272	808	-536	94	7916
	W <sub>3</sub>	206	210	4	10	-6	2	206
	<b>W</b>	<b>18331</b>	<b>17447</b>	<b>3122</b>	<b>2455</b>	<b>667</b>	<b>217</b>	<b>10000</b>
<b>1999</b>	W <sub>1</sub>	9936	7626	3978	1668	2310	0	1694
	W <sub>2</sub>	6960	7550	338	928	-590	0	6960
	W <sub>3</sub>	1346	1361	6	21	-15	0	1346
	<b>W</b>	<b>18242</b>	<b>16537</b>	<b>4322</b>	<b>2617</b>	<b>1705</b>	<b>0</b>	<b>10000</b>
<b>2000</b>	W <sub>1</sub>	10107	7636	4094	1623	2471	0	1785
	W <sub>2</sub>	6077	6530	306	759	-453	0	6077
	W <sub>3</sub>	2138	2154	5	21	-16	0	2138
	<b>W</b>	<b>18322</b>	<b>16320</b>	<b>4405</b>	<b>2403</b>	<b>2002</b>	<b>0</b>	<b>10000</b>
<b>2001</b>	W <sub>1</sub>	11483	9728	3413	1631	1782	-27	2452
	W <sub>2</sub>	6733	7246	270	768	-497	-16	6733
	W <sub>3</sub>	815	834	6	23	-17	-2	815
	<b>W</b>	<b>19031</b>	<b>17808</b>	<b>3689</b>	<b>2421</b>	<b>1268</b>	<b>-45</b>	<b>10000</b>
<b>2002</b>	W <sub>1</sub>	11050	9436	3222	1635	1586	28	2363
	W <sub>2</sub>	7105	7579	291	783	-492	18	7105
	W <sub>3</sub>	532	548	8	25	-17	1	532
	<b>W</b>	<b>18687</b>	<b>17563</b>	<b>3520</b>	<b>2443</b>	<b>1077</b>	<b>47</b>	<b>10000</b>
<b>2003</b>	W <sub>1</sub>	11054	9468	3238	1635	1603	-17	2262
	W <sub>2</sub>	6926	7382	270	715	-445	-11	6926
	W <sub>3</sub>	812	836	8	31	-23	-1	812
	<b>W</b>	<b>18792</b>	<b>17686</b>	<b>3516</b>	<b>2381</b>	<b>1135</b>	<b>-29</b>	<b>10000</b>
<b>2004</b>	W <sub>1</sub>	10838	9224	3207	1593	1614	0	2237
	W <sub>2</sub>	6781	7141	222	583	-360	0	6781
	W <sub>3</sub>	982	1012	9	38	-30	0	982
	<b>W</b>	<b>18601</b>	<b>17377</b>	<b>3438</b>	<b>2214</b>	<b>1224</b>	<b>0</b>	<b>10000</b>
<b>2005</b>	W <sub>1</sub>	10842	9131	3304	1595	1709	2	2260
	W <sub>2</sub>	6780	7104	204	530	-325	1	6780
	W <sub>3</sub>	960	975	10	25	-16	1	960
	<b>W</b>	<b>18582</b>	<b>17210</b>	<b>3518</b>	<b>2149</b>	<b>1369</b>	<b>4</b>	<b>10000</b>
<b>2006</b>	W <sub>1</sub>	11027	9430	3182	1607	1575	22	2342
	W <sub>2</sub>	6678	6958	183	477	-294	14	6678
	W <sub>3</sub>	980	987	10	19	-9	2	980
	<b>W</b>	<b>18685</b>	<b>17375</b>	<b>3375</b>	<b>2103</b>	<b>1272</b>	<b>38</b>	<b>10000</b>
<b>2007</b>	W <sub>1</sub>	11603	10389	2826	1695	1131	83	2719
	W <sub>2</sub>	6750	6967	192	455	-265	48	6750
	W <sub>3</sub>	531	534	12	20	-7	4	531
	<b>W</b>	<b>18884</b>	<b>17890</b>	<b>3029</b>	<b>2170</b>	<b>859</b>	<b>135</b>	<b>10000</b>
<b>2008</b>	W <sub>1</sub>	11457	10243	2944	1729	1215	-1	2741
	W <sub>2</sub>	6647	6942	146	442	-295	0	6647
	W <sub>3</sub>	612	621	12	21	-9	0	612
	<b>W</b>	<b>18716</b>	<b>17806</b>	<b>3102</b>	<b>2191</b>	<b>911</b>	<b>-1</b>	<b>10000</b>
<b>2009</b>	W <sub>1</sub>	11015	9939	2584	1465	1119	-43	2081
	W <sub>2</sub>	7609	8011	177	549	-372	-30	7609
	W <sub>3</sub>	310	323	12	24	-12	-1	310
	<b>W</b>	<b>18934</b>	<b>18273</b>	<b>2773</b>	<b>2038</b>	<b>735</b>	<b>-74</b>	<b>10000</b>

Обозначения:  $W_1, W_2, W_3$  - экономические показатели трех секторов экономики (соответственно отраслей, производящих капитальные блага и производственные услуги организациям; отраслей, производящих потребительские блага и услуги населению и отраслей, оказывающих финансовые услуги (банковские, страховые, инвестиционные и другие) организациям и населению.

Математическая формализация воспроизводственного процесса национальной экономика страны имеет следующее соотношение:

Структура реализованных капитальных и потребительских благ и услуг, а также финансовых услуг в 1998 году была следующей.

$$\text{А) Капитальные блага и услуги составили: } 10209w_1 = 8879w_1^1(c_1^1+v_1^1+m_1^1)+2846w_1^2(c_1^2+v_1^2+m_1^2) - 1637w_1^3(c_1^3+v_1^3+m_1^3)+121r_1$$

$$\text{Б) Потребительские блага и услуги составили: } 7916w_2 = 8358w_2^1(c_2^1+v_2^1+m_2^1)+272w_2^2(c_2^2+v_2^2+m_2^2) - 808w_2^3(c_2^3+v_2^3+m_2^3)+94r_2$$

$$\text{В) Финансовые услуги составили: } 206w_3 = 210w_3^1(c_3^1+v_3^1+m_3^1)+4w_3^2(c_3^2+v_3^2+m_3^2) - 10w_3^3(c_3^3+v_3^3+m_3^3)+2r_3$$

Итого валовой выпуск продуктов и услуг реализованный на внутреннем и внешнем рынках составил:  $18331w =$

$$= 17447w^1(c^1+v^1+m^1)+3122w^2(c^2+v^2+m^2) - 2455w^3(c^3+v^3+m^3)+217r_3$$

где:  $w_1^1(c_1^1+v_1^1+m_1^1)$ ,  $w_2^1(c_2^1+v_2^1+m_2^1)$ ,  $w_3^1(c_3^1+v_3^1+m_3^1)$  – соответственно стоимость произведенных резидентами капитальных и потребительских благ и услуг, а также стоимость финансовых услуг, реализуемая на внутреннем рынке;

-  $w_1^2(c_1^2+v_1^2+m_1^2)$ ,  $w_2^2(c_2^2+v_2^2+m_2^2)$ ,  $w_3^2(c_3^2+v_3^2+m_3^2)$  - соответственно стоимость произведенных резидентами капитальных и потребительских благ и услуг, а также стоимость финансовых услуг, реализуемая на зарубежном рынке;

-  $w_1^3(c_1^3+v_1^3+m_1^3)$ ,  $w_2^3(c_2^3+v_2^3+m_2^3)$ ,  $w_3^3(c_3^3+v_3^3+m_3^3)$  - соответственно стоимость капитальных и потребительских благ и услуг, а также стоимость финансовых услуг, произведенных нерезидентами и реализуемая на внутреннем рынке;

-  $r_{1,2,3}$  - статистическое расхождение.

Для сравнения структура реализованных капитальных и потребительских благ и услуг, а также финансовых услуг в 2009 году была следующей:

$$\text{А) Капитальные блага и услуги составили: } 11015w_1 = 9939w_1^1(c_1^1+v_1^1+m_1^1)+2584w_1^2(c_1^2+v_1^2+m_1^2) - 1465w_1^3(c_1^3+v_1^3+m_1^3) - 43r_1$$

$$\text{Б) Потребительские блага и услуги составили: } 7609w_2 = 8011w_2^1(c_2^1+v_2^1+m_2^1)+177w_2^2(c_2^2+v_2^2+m_2^2) - 549w_2^3(c_2^3+v_2^3+m_2^3) - 30r_2$$

$$\text{В) Финансовые услуги составили: } 310w_3 = 323w_3^1(c_3^1+v_3^1+m_3^1)+12w_3^2(c_3^2+v_3^2+m_3^2) - 24w_3^3(c_3^3+v_3^3+m_3^3) - 1r_3$$

Итого валовой выпуск продуктов и услуг реализованный на внутреннем и внешнем рынках составил:  $18934w =$

$$= 18273w^1(c^1+v^1+m^1)+2773w^2(c^2+v^2+m^2) - 2038w^3(c^3+v^3+m^3) - 74r_3$$

Далее нами была рассчитана поэлементная структура валового выпуска и валового внутреннего продукта России методом конечного использования в разрезе товаров трех секторов экономики за период с 1998 по 2009 годы (табл.20).

Таблица 20. Направления расходования денежных доходов от реализации валового выпуска товаров России в разрезе трех секторов экономики за период с 1998 по 2009 годы.

Год	Валовой выпуск  W	Потребление продуктов и услуг I группы отраслей организациями (сектора А)			Потребление продуктов и услуг II группы отраслей (сектора Б) или расходы на конечное потребление населения  W <sub>2</sub> (v+Δv)	Потребление продуктов и услуг III группы отраслей (сектора Б) или чистое кредитование (+) или чистое заимствование (-)  W <sub>3</sub> m/x	Кассовые остатки денег «праздничные деньги»  o	Статистическое расхождение  r
		в том числе		Всего  W <sub>1</sub> (c'+c''+Δc)				
		Промежуточное потребление (для возмещения материальных затрат) c'	Валовое накопление основного капитала c''+Δc					
1	2(5+6+7+8+9)	3	4	5 (3+4)	6	7	8	9
1998	18331	8331	1496	9827	7620	199	468	217
1999	18242	8242	1483	9725	6812	1318	387	0
2000	18322	8322	1870	10192	6128	2157	-155	0
2001	19031	9031	2195	11226	6582	797	471	-45
2002	18687	8687	2003	10690	6873	515	562	47
2003	18792	8792	2081	10873	6813	799	336	-29
2004	18601	8601	2088	10689	6688	969	255	0
2005	18582	8582	2006	10588	6621	937	432	4
2006	18685	8685	2137	10822	6553	962	310	38
2007	18884	8884	2426	11310	6580	517	342	135
2008	18716	8716	2553	11269	6537	602	309	-1
2009	18934	8934	1873	10807	7466	304	431	-74

Условные обозначения в таблице: c' - промежуточное потребление или стоимость материальных затрат; Δc' – изменения (прирост) запасов материальных оборотных средств за счет прибавочной стоимости; Δc'' – изменение (прирост) основного капитала за счет прибавочной стоимости; v – потребление материальных благ и услуг населением за счет денежных доходов (заработной платы и т.д.); Δv - прирост потребления потребительских благ и услуг населением за счет собственных денежных доходов, а также денежных и натуральных выплат из государственных и некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства.

На основе данных таблицы 20 была рассчитана структура использования денежных доходов от реализации валового выпуска продуктов и услуг и получена следующая таблица (табл.21). Приведенные в таблице 21 данные показывают, что с середины 2000-х годов в национальной экономике наметилась тенденция к увеличению потребления продуктов и услуг первой группы отраслей, уменьшению потребления товаров второй и третьей группы отраслей, а также увеличения доли кассовых остатков денег. Увеличение потребления средств производства и производственных услуг происходило по причине роста накопления основного и оборотного капитала. Увеличение кассовых остатков денег свидетельствует о том, что возросло предпочтение ликвидности из-за снижения доли потребления финансовых услуг.

Таблица 21. Структура использования денежных доходов от реализации валового выпуска товаров России в разрезе продуктов и услуг трех секторов экономики за период с 1998 по 2009 годы (направления расходов) (в процентах).

Год	Валовой выпуск  W	Потребление продуктов и услуг I группы отраслей организациями (сектора А)			Потребление продуктов и услуг II группы отраслей (сектора Б) или расходы на конечное потребление населения  W <sub>2</sub> (v+Δv)	Потребление продуктов и услуг III группы отраслей (сектора Б) или чистое кредитование (+) или чистое заимствование (-) W <sub>3</sub> m/x	Кассовые остатки денег «праздники»  O	Статистическое расхождение  R
		в том числе		Всего  W <sub>1</sub> (c'+c''+Δc)				
		Промежуточное потребление (для возмещения материальных затрат) c'	Валовое накопление основного капитала c''+Δc					
1	2(5+6+7+8+9)	3	4	5 (3+4)	6	7	8	9
1998	100	45,45	8,16	53,61	41,57	1,09	2,55	1,18
1999	100	45,18	8,13	53,31	37,34	7,23	2,12	0
2000	100	45,42	10,21	55,63	33,45	11,77	- 0,85	0
2001	100	47,45	11,53	58,98	34,59	4,19	2,48	- 0,24
2002	100	46,49	10,72	57,21	36,78	2,75	3,01	0,25
2003	100	46,78	11,07	57,85	36,26	4,25	1,79	- 0,15
2004	100	46,24	11,22	57,46	35,96	5,21	1,37	0
2005	100	46,18	10,80	56,98	35,63	5,04	2,33	0,02
2006	100	46,48	11,44	57,92	35,07	5,15	1,66	0,20
2007	100	47,04	12,85	59,89	34,84	2,74	1,81	0,72
2008	100	46,57	13,64	60,21	34,93	3,22	1,65	0,01
2009	100	47,19	9,89	57,08	39,43	1,60	2,28	- 0,39

Обратимся к данным таблиц 19 и 20. Расчетные данные указанных таблиц позволяют формализовать товарообмен трех секторов в натурально-вещественном и стоимостном выражении, а также сбалансировать доходы и расходы в национальной экономике. В качестве примера используем соответствующие значения за 1998 год.

Совокупные доходы от реализации валового выпуска трех секторов составили:

$$I. 8879w_1^1(c_1^1+v_1^1+m_1^1)+1209[w_1^2(c_1^2+v_1^2+m_1^2)-w_1^3(c_1^3+v_1^3+m_1^3)]+121r_1=10209w_1$$

$$II. 8358w_2^1(c_2^1+v_2^1+m_2^1)-536[w_2^2(c_2^2+v_2^2+m_2^2)-w_2^3(c_2^3+v_2^3+m_2^3)]+94r_2=7916w_2$$

$$III. 210w_3^1(c_3^1+v_3^1+m_3^1)-6[w_3^2(c_3^2+v_3^2+m_3^2)-10w_3^3(c_3^3+v_3^3+m_3^3)]+2r_3=206w_3$$

$$(I+II+III) 17447w^1(c^1+v^1+m^1)+667[w^2(c^2+v^2+m^2)-w^3(c^3+v^3+m^3)]+217r_3=18331w$$

Совокупные расходы на конечное потребление продуктов и услуг трех секторов экономики составили (I+II+III):  $18331w =$

$$= 9827w_1[8331c'+1496(c''+\Delta c'+\Delta c'')] + 7620w_2(v+\Delta v) + 199w_3(m/x) + 468o + 217r$$

Отсюда можно записать систему уравнений доходов и расходов в натурально-вещественном и стоимостном выражении за 1998 год:

$$I. 8879w_1^1(c_1^1+v_1^1+m_1^1)+1209[w_1^2(c_1^2+v_1^2+m_1^2)-w_1^3(c_1^3+v_1^3+m_1^3)]+121r_1=$$

$$= 9827w_1[8331c'+1496(c''+\Delta c'+\Delta c'')] + 121r_1 + 261o_1 = 10209w_1$$

$$II. 8358w_2^1(c_2^1+v_2^1+m_2^1)-536[w_2^2(c_2^2+v_2^2+m_2^2)-w_2^3(c_2^3+v_2^3+m_2^3)]+94r_2=$$

$$= 7620w_2(v+\Delta v) + 94r_2 + 202o_2 = 7916w_2$$

$$\text{III. } 210w_3^1(c_3^1+v_3^1+m_3^1) - 6[w_3^2(c_3^2+v_3^2+m_3^2) - w_3^3(c_3^3+v_3^3+m_3^3)] + 2r_3 = \\ = 199w_3(m/x) + 2r_3 + 5o_3 = 206w_3$$

Натурально-вещественный и стоимостной товарообмен в национальной экономике России в 1999-2009гг. происходил следующим образом:

1).в 1999 году

$$\text{I. } 7626w_1^1(c_1^1+v_1^1+m_1^1) + 2310[w_1^2(c_1^2+v_1^2+m_1^2) - w_1^3(c_1^3+v_1^3+m_1^3)] + 0r_1 = \\ = 9725w_1[8242c' + 1483(c'' + \Delta c' + \Delta c'')] + 0r_1 + 211o_1 = 9936w_1$$

$$\text{II. } 7550w_2^1(c_2^1+v_2^1+m_2^1) - 590[w_2^2(c_2^2+v_2^2+m_2^2) - w_2^3(c_2^3+v_2^3+m_2^3)] + 0r_2 = \\ = 6812w_2(v+\Delta v) + 0r_2 + 148o_2 = 6960w_2$$

$$\text{III. } 1361w_3^1(c_3^1+v_3^1+m_3^1) - 15[w_3^2(c_3^2+v_3^2+m_3^2) - w_3^3(c_3^3+v_3^3+m_3^3)] + r_3 = \\ = 1318w_3(m/x) + 0r_3 + 28o_3 = 1346w_3$$

2).в 2000 году

$$\text{I. } 7636w_1^1(c_1^1+v_1^1+m_1^1) + 2471[w_1^2(c_1^2+v_1^2+m_1^2) - w_1^3(c_1^3+v_1^3+m_1^3)] + 0r_1 = \\ = 10192w_1[8322c' + 1870(c'' + \Delta c' + \Delta c'')] + 0r_1 - 85o_1 = 11107w_1$$

$$\text{II. } 6530w_2^1(c_2^1+v_2^1+m_2^1) - 453[w_2^2(c_2^2+v_2^2+m_2^2) - w_2^3(c_2^3+v_2^3+m_2^3)] + 0r_2 = \\ = 6128w_2(v+\Delta v) + 0r_2 - 51o_2 = 6077w_2$$

$$\text{III. } 2154w_3^1(c_3^1+v_3^1+m_3^1) - 16[w_3^2(c_3^2+v_3^2+m_3^2) - w_3^3(c_3^3+v_3^3+m_3^3)] + 0r_3 = \\ = 2157w_3(m/x) + 0r_3 - 19o_3 = 2138w_3$$

3).в 2001 году

$$\text{I. } 9728w_1^1(c_1^1+v_1^1+m_1^1) + 1782[w_1^2(c_1^2+v_1^2+m_1^2) - w_1^3(c_1^3+v_1^3+m_1^3)] - 27r_1 = \\ = 11226w_1[9031c' + 2195(c'' + \Delta c' + \Delta c'')] - 27r_1 + 284o_1 = 11483w_1$$

$$\text{II. } 7246w_2^1(c_2^1+v_2^1+m_2^1) - 497[w_2^2(c_2^2+v_2^2+m_2^2) - w_2^3(c_2^3+v_2^3+m_2^3)] - 16r_2 = \\ = 6582w_2(v+\Delta v) - 16r_2 + 167o_2 = 6733w_2$$

$$\text{III. } 834w_3^1(c_3^1+v_3^1+m_3^1) - 17[w_3^2(c_3^2+v_3^2+m_3^2) - w_3^3(c_3^3+v_3^3+m_3^3)] - 12r_3 = \\ = 797w_3(m/x) - 12r_3 + 20o_3 = 815w_3$$

4).в 2002 году

$$\text{I. } 9436w_1^1(c_1^1+v_1^1+m_1^1) + 1586[w_1^2(c_1^2+v_1^2+m_1^2) - w_1^3(c_1^3+v_1^3+m_1^3)] + 28r_1 = \\ = 10690w_1[8687c' + 2003(c'' + \Delta c' + \Delta c'')] + 28r_1 + 332o_1 = 11050w_1$$

$$\text{II. } 7579w_2^1(c_2^1+v_2^1+m_2^1) - 492[w_2^2(c_2^2+v_2^2+m_2^2) - w_2^3(c_2^3+v_2^3+m_2^3)] + 18r_2 = \\ = 6873w_2(v+\Delta v) + 18r_2 + 214o_2 = 7105w_2$$

$$\text{III. } 548w_3^1(c_3^1+v_3^1+m_3^1) - 17[w_3^2(c_3^2+v_3^2+m_3^2) - w_3^3(c_3^3+v_3^3+m_3^3)] + 1r_3 = \\ = 515w_3(m/x) + 1r_3 + 16o_3 = 532w_3$$

5).в 2003 году

$$\text{I. } 9468w_1^1(c_1^1+v_1^1+m_1^1) + 1603[w_1^2(c_1^2+v_1^2+m_1^2) - w_1^3(c_1^3+v_1^3+m_1^3)] - 17r_1 = \\ = 10873w_1[8792c' + 2081(c'' + \Delta c' + \Delta c'')] - 17r_1 + 198o_1 = 11054w_1$$

$$\text{II. } 7382w_2^1(c_2^1+v_2^1+m_2^1) - 445[w_2^2(c_2^2+v_2^2+m_2^2) - w_2^3(c_2^3+v_2^3+m_2^3)] - 11r_2 = \\ = 6813w_2(v+\Delta v) - 11r_2 + 124o_2 = 6926w_2$$

$$\text{III. } 836w_3^1(c_3^1+v_3^1+m_3^1) - 23[w_3^2(c_3^2+v_3^2+m_3^2) - w_3^3(c_3^3+v_3^3+m_3^3)] - 1r_3 = \\ = 799w_3(m/x) - 1r_3 + 14o_3 = 812w_3$$

6).в 2004 году

$$\text{I. } 9224w_1^1(c_1^1+v_1^1+m_1^1) + 1614[w_1^2(c_1^2+v_1^2+m_1^2) - w_1^3(c_1^3+v_1^3+m_1^3)] + 0r_1 = \\ = 10689w_1[8601c' + 2088(c'' + \Delta c' + \Delta c'')] + 0r_1 + 149o_1 = 10838w_1$$

$$\text{II. } 7141w_2^1(c_2^1+v_2^1+m_2^1) - 360[w_2^2(c_2^2+v_2^2+m_2^2) - w_2^3(c_2^3+v_2^3+m_2^3)] + 0r_2 =$$

$$= 6688w_2(v+\Delta v) + 0r_2 + 93o_2 = 6781w_2$$

$$\text{III. } 1012w_3^1(c_3^1+v_3^1+m_3^1) - 30[w_3^2(c_3^2+v_3^2+m_3^2) - w_3^3(c_3^3+v_3^3+m_3^3)] + 0r_3 =$$

$$= 969w_3(m/x) + 0r_3 + 13o_3 = 982w_3$$

7).В 2005 году

$$\text{I. } 9131w_1^1(c_1^1+v_1^1+m_1^1) + 1709[w_1^2(c_1^2+v_1^2+m_1^2) - w_1^3(c_1^3+v_1^3+m_1^3)] + 2r_1 =$$

$$= 10588w_1[8582c' + 2006(c'' + \Delta c' + \Delta c'')] + 2r_1 + 252o_1 = 10842w_1$$

$$\text{II. } 7104w_2^1(c_2^1+v_2^1+m_2^1) - 325[w_2^2(c_2^2+v_2^2+m_2^2) - w_2^3(c_2^3+v_2^3+m_2^3)] + 1r_2 =$$

$$= 6621w_2(v+\Delta v) + 1r_2 + 158o_2 = 6780w_2$$

$$\text{III. } 975w_3^1(c_3^1+v_3^1+m_3^1) - 16[w_3^2(c_3^2+v_3^2+m_3^2) - w_3^3(c_3^3+v_3^3+m_3^3)] + 1r_3 =$$

$$= 937w_3(m/x) + 1r_3 + 22o_3 = 960w_3$$

8).В 2006 году

$$\text{I. } 9430w_1^1(c_1^1+v_1^1+m_1^1) + 1575[w_1^2(c_1^2+v_1^2+m_1^2) - w_1^3(c_1^3+v_1^3+m_1^3)] + 22r_1 =$$

$$= 10822w_1[8685c' + 2137(c'' + \Delta c' + \Delta c'')] + 22r_1 + 183o_1 = 11027w_1$$

$$\text{II. } 6958w_2^1(c_2^1+v_2^1+m_2^1) - 294[w_2^2(c_2^2+v_2^2+m_2^2) - w_2^3(c_2^3+v_2^3+m_2^3)] + 14r_2 =$$

$$= 6553w_2(v+\Delta v) + 14r_2 + 111o_2 = 6678w_2$$

$$\text{III. } 987w_3^1(c_3^1+v_3^1+m_3^1) - 9[w_3^2(c_3^2+v_3^2+m_3^2) - w_3^3(c_3^3+v_3^3+m_3^3)] + 2r_3 =$$

$$= 962w_3(m/x) + 2r_3 + 16o_3 = 980w_3$$

9).В 2007 году

$$\text{I. } 10389w_1^1(c_1^1+v_1^1+m_1^1) + 1131[w_1^2(c_1^2+v_1^2+m_1^2) - w_1^3(c_1^3+v_1^3+m_1^3)] + 83r_1 =$$

$$= 11310w_1[8884c' + 2426(c'' + \Delta c' + \Delta c'')] + 83r_1 + 210o_1 = 11603w_1$$

$$\text{II. } 6958w_2^1(c_2^1+v_2^1+m_2^1) - 294[w_2^2(c_2^2+v_2^2+m_2^2) - w_2^3(c_2^3+v_2^3+m_2^3)] + 48r_2 =$$

$$= 6580w_2(v+\Delta v) + 48r_2 + 122o_2 = 6750w_2$$

$$\text{III. } 534w_3^1(c_3^1+v_3^1+m_3^1) - 7[w_3^2(c_3^2+v_3^2+m_3^2) - w_3^3(c_3^3+v_3^3+m_3^3)] + 4r_3 =$$

$$= 517w_3(m/x) + 4r_3 + 10o_3 = 531w_3$$

10).В 2008 году

$$\text{I. } 10243w_1^1(c_1^1+v_1^1+m_1^1) + 1215[w_1^2(c_1^2+v_1^2+m_1^2) - w_1^3(c_1^3+v_1^3+m_1^3)] - 1r_1 =$$

$$= 11269w_1[8716c' + 2553(c'' + \Delta c' + \Delta c'')] - 1r_1 + 189o_1 = 11457w_1$$

$$\text{II. } 6942w_2^1(c_2^1+v_2^1+m_2^1) - 295[w_2^2(c_2^2+v_2^2+m_2^2) - w_2^3(c_2^3+v_2^3+m_2^3)] + 0r_2 =$$

$$= 6537w_2(v+\Delta v) + 0r_2 + 110o_2 = 6647w_2$$

$$\text{III. } 621w_3^1(c_3^1+v_3^1+m_3^1) - 9[w_3^2(c_3^2+v_3^2+m_3^2) - w_3^3(c_3^3+v_3^3+m_3^3)] + 0r_3 =$$

$$= 602w_3(m/x) + 0r_3 + 10o_3 = 612w_3$$

11).В 2009 году

$$\text{I. } 9939w_1^1(c_1^1+v_1^1+m_1^1) + 1119[w_1^2(c_1^2+v_1^2+m_1^2) - w_1^3(c_1^3+v_1^3+m_1^3)] - 43r_1 =$$

$$= 10807w_1[8934c' + 1873(c'' + \Delta c' + \Delta c'')] - 43r_1 + 251o_1 = 11015w_1$$

$$\text{II. } 8011w_2^1(c_2^1+v_2^1+m_2^1) - 372[w_2^2(c_2^2+v_2^2+m_2^2) - w_2^3(c_2^3+v_2^3+m_2^3)] - 30r_2 =$$

$$= 7466w_2(v+\Delta v) - 30r_2 + 173o_2 = 7609w_2$$

$$\text{III. } 323w_3^1(c_3^1+v_3^1+m_3^1) - 12[w_3^2(c_3^2+v_3^2+m_3^2) - w_3^3(c_3^3+v_3^3+m_3^3)] - 1r_3 =$$

$$= 304w_3(m/x) - 1r_3 + 7o_3 = 310w_3$$

Дальнейшие расчеты позволили определить долю резидентов и нерезидентов на внутреннем рынке, а также трех секторов в национальной экономике (табл. 22, 23).

Таблица 22. Величина трех секторов по реализации товаров на внутреннем рынке национальной экономики России в период с 1998 по 2009 годы (в пересчете на валовой внутренний продукт – 10000 д.е.).

Год	Сектор: W <sub>1</sub> W <sub>2</sub> W <sub>3</sub> W	Величина реализации товаров резидентами на внутреннем рынке в секторе	Величина реализации товаров нерезидентами на внутреннем рынке в секторе	Величина реализации товаров резидентами и нерезидентами на внутреннем рынке в секторе	Величина внешнего товарооборота сектора (экспорт+импорт)	Величина валового внутреннего продукта в секторе	Величина потребительных продуктов и услуг сектора экономики	Величина кассовых остатков денег в секторе
1	2	3	4	5(3+4)	6	8	9	10
1998	W <sub>1</sub>	8879	1637	10516	4483	1878	9827	382
	W <sub>2</sub>	8358	808	9166	1080	7916	7620	296
	W <sub>3</sub>	210	10	220	14	206	199	7
	W	<b>17447</b>	<b>2455</b>	<b>19902</b>	<b>5577</b>	<b>10000</b>	<b>17646</b>	<b>685</b>
1999	W <sub>1</sub>	7626	1668	9294	5646	1694	9725	211
	W <sub>2</sub>	7550	928	8478	1266	6960	6812	148
	W <sub>3</sub>	1361	21	1382	27	1346	1318	28
	W	<b>16537</b>	<b>2617</b>	<b>19154</b>	<b>6939</b>	<b>10000</b>	<b>17855</b>	<b>387</b>
2000	W <sub>1</sub>	7636	1623	9259	5717	1785	10192	- 85
	W <sub>2</sub>	6530	759	7289	1065	6077	6128	- 51
	W <sub>3</sub>	2154	21	2175	26	2138	2157	- 19
	W	<b>16320</b>	<b>2403</b>	<b>18723</b>	<b>6808</b>	<b>10000</b>	<b>18477</b>	<b>- 155</b>
2001	W <sub>1</sub>	9728	1631	11359	5044	2452	11226	257
	W <sub>2</sub>	7246	768	8014	1038	6733	6582	151
	W <sub>3</sub>	834	23	857	29	815	797	18
	W	<b>17808</b>	<b>2421</b>	<b>20229</b>	<b>6110</b>	<b>10000</b>	<b>18603</b>	<b>428</b>
2002	W <sub>1</sub>	9436	1635	11071	4857	2363	10690	360
	W <sub>2</sub>	7579	783	8362	1074	7105	6873	232
	W <sub>3</sub>	548	25	573	33	532	515	17
	W	<b>17563</b>	<b>2443</b>	<b>20006</b>	<b>5963</b>	<b>10000</b>	<b>18078</b>	<b>609</b>
2003	W <sub>1</sub>	9468	1635	11103	4873	2262	10873	181
	W <sub>2</sub>	7382	715	8097	985	6926	6813	113
	W <sub>3</sub>	836	31	867	39	812	1106	13
	W	<b>17686</b>	<b>2381</b>	<b>20067</b>	<b>5897</b>	<b>10000</b>	<b>18792</b>	<b>307</b>
2004	W <sub>1</sub>	9224	1593	10817	4800	2237	10689	149
	W <sub>2</sub>	7141	583	7724	805	6781	6688	93
	W <sub>3</sub>	1012	38	1050	47	982	969	13
	W	<b>17377</b>	<b>2214</b>	<b>19591</b>	<b>5652</b>	<b>10000</b>	<b>18346</b>	<b>255</b>
2005	W <sub>1</sub>	9131	1595	10726	4899	2260	10588	254
	W <sub>2</sub>	7104	530	7634	734	6780	6621	159
	W <sub>3</sub>	975	25	1000	35	960	937	23
	W	<b>17210</b>	<b>2149</b>	<b>19359</b>	<b>5667</b>	<b>10000</b>	<b>18146</b>	<b>436</b>
2006	W <sub>1</sub>	9430	1607	11037	4789	2342	10822	205
	W <sub>2</sub>	6958	477	7435	660	6678	6553	125
	W <sub>3</sub>	987	19	1006	29	980	962	18
	W	<b>17375</b>	<b>2103</b>	<b>19478</b>	<b>5478</b>	<b>10000</b>	<b>18337</b>	<b>348</b>
2007	W <sub>1</sub>	10389	1695	12084	4521	2719	11310	293
	W <sub>2</sub>	6967	455	7422	647	6750	6580	170
	W <sub>3</sub>	534	20	554	32	531	517	14
	W	<b>17890</b>	<b>2170</b>	<b>20060</b>	<b>5199</b>	<b>10000</b>	<b>18407</b>	<b>477</b>
2008	W <sub>1</sub>	10243	1729	11972	4673	2741	11269	188
	W <sub>2</sub>	6942	442	7384	588	6647	6537	110
	W <sub>3</sub>	621	21	642	33	612	602	10
	W	<b>17806</b>	<b>2191</b>	<b>19997</b>	<b>5293</b>	<b>10000</b>	<b>18408</b>	<b>308</b>
2009	W <sub>1</sub>	9939	1465	11404	4049	2081	10807	208
	W <sub>2</sub>	8011	549	8560	726	7609	7466	143
	W <sub>3</sub>	323	24	347	36	310	304	6
	W	<b>18273</b>	<b>2038</b>	<b>20311</b>	<b>4811</b>	<b>10000</b>	<b>18577</b>	<b>357</b>

Таблица 23. Доля и структура реализации валового выпуска продуктов и услуг трех секторов на внутреннем рынке национальной экономики России в период с 1998 по 2009 годы (в процентах).

Год	Сектор W <sub>1</sub> W <sub>2</sub> W <sub>3</sub> W	Доля резидентов на внутреннем рынке в секторе	Доля нерезидентов на внутреннем рынке в секторе	Доля резидентов и нерезидентов на внутреннем рынке в секторе	Доля секторов во внешнем товарообороте (экспорт + импорт)	Доля секторов в потреблении валового внутреннего продукта	Доля секторов в потреблении валового выпуска	Доля кассовых остатков денег сектора
1	2	3	4	5(3+4)	6	7	8	9
1998	W <sub>1</sub>	44,61	8,22	52,83	80,38	18,78	53,61	2,08
	W <sub>2</sub>	42,0	4,06	46,06	19,36	79,16	41,57	1,61
	W <sub>3</sub>	1,05	0,06	1,11	0,26	2,06	1,08	0,05
	W	<b>87,66</b>	<b>12,34</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>96,26</b>	<b>3,74</b>
1999	W <sub>1</sub>	39,81	8,71	48,52	81,37	16,94	53,31	1,16
	W <sub>2</sub>	39,42	4,84	44,26	18,24	69,60	37,35	0,81
	W <sub>3</sub>	7,11	0,11	7,22	0,39	13,46	7,22	0,15
	W	<b>86,34</b>	<b>13,66</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>97,88</b>	<b>2,12</b>
2000	W <sub>1</sub>	40,78	8,67	49,45	83,98	17,85	55,63	- 0,46
	W <sub>2</sub>	34,88	4,05	38,93	15,64	60,77	33,45	- 0,28
	W <sub>3</sub>	11,50	0,12	11,62	0,38	21,38	11,77	- 0,11
	W	<b>87,16</b>	<b>12,84</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100,85</b>	<b>- 0,85</b>
2001	W <sub>1</sub>	48,09	8,06	56,15	82,55	24,52	58,99	1,35
	W <sub>2</sub>	35,82	3,80	39,62	16,99	67,33	34,59	0,79
	W <sub>3</sub>	4,12	0,11	4,23	0,46	8,15	4,17	0,11
	W	<b>88,03</b>	<b>11,97</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>97,75</b>	<b>2,25</b>
2002	W <sub>1</sub>	47,17	8,17	55,34	81,45	23,63	57,20	1,93
	W <sub>2</sub>	37,88	3,92	41,80	18,00	71,05	33,78	1,24
	W <sub>3</sub>	2,74	0,12	2,86	0,55	5,32	5,76	0,09
	W	<b>87,79</b>	<b>12,21</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>96,74</b>	<b>3,26</b>
2003	W <sub>1</sub>	47,18	8,15	55,33	82,64	22,62	57,86	0,96
	W <sub>2</sub>	36,79	3,56	40,35	16,70	69,26	36,25	0,60
	W <sub>3</sub>	4,16	0,16	4,32	0,66	8,12	4,26	0,07
	W	<b>88,13</b>	<b>11,87</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>98,37</b>	<b>1,63</b>
2004	W <sub>1</sub>	47,08	8,13	55,21	84,93	22,37	57,46	0,80
	W <sub>2</sub>	36,45	2,98	39,43	14,24	67,81	35,96	0,50
	W <sub>3</sub>	5,16	0,01	5,17	0,83	9,82	5,21	0,07
	W	<b>88,70</b>	<b>11,30</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>98,63</b>	<b>1,37</b>
2005	W <sub>1</sub>	47,16	8,25	55,41	86,45	22,60	56,98	1,37
	W <sub>2</sub>	36,70	2,73	39,43	12,95	67,80	35,63	0,86
	W <sub>3</sub>	5,04	0,12	5,16	0,60	9,60	5,04	0,12
	W	<b>88,90</b>	<b>11,10</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>97,65</b>	<b>2,35</b>
2006	W <sub>1</sub>	48,41	8,25	56,66	87,42	23,42	57,92	1,10
	W <sub>2</sub>	35,72	2,45	38,17	12,05	66,78	35,07	0,67
	W <sub>3</sub>	5,07	0,10	5,17	0,53	9,80	5,15	0,09
	W	<b>89,20</b>	<b>10,80</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>98,14</b>	<b>1,86</b>
2007	W <sub>1</sub>	51,79	8,45	60,24	86,96	27,19	58,89	1,55
	W <sub>2</sub>	34,73	2,27	37,00	12,44	67,50	34,84	0,90
	W <sub>3</sub>	2,66	0,10	2,76	0,60	5,31	2,74	0,08
	W	<b>89,18</b>	<b>10,82</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>97,47</b>	<b>2,53</b>
2008	W <sub>1</sub>	51,22	8,65	59,87	88,29	27,41	60,21	1,00
	W <sub>2</sub>	34,72	2,20	36,92	11,11	66,47	34,93	0,59
	W <sub>3</sub>	3,10	0,11	3,21	0,60	6,12	3,21	0,06
	W	<b>89,04</b>	<b>10,96</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>98,35</b>	<b>1,65</b>
2009	W <sub>1</sub>	48,94	7,21	56,15	84,16	20,81	57,08	1,10
	W <sub>2</sub>	39,44	2,70	42,14	15,09	76,09	39,43	0,75
	W <sub>3</sub>	1,59	0,12	1,71	0,75	3,10	1,60	0,04
	W	<b>89,97</b>	<b>10,03</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>98,11</b>	<b>1,89</b>

Таким образом, транзакционный подход к исследованию экономической системы позволил выявить натурально-вещественные и стоимостные пропорции, а также сбалансировать доходы и расходы в трех важнейших секторах национальной экономики: I. секторе производящем капитальные блага и оказывающие производственные услуги организациям; II. секторе производящем потребительские блага и оказывающие услуги населению; III. секторе оказывающем финансовые услуги организациям и населению.

Расчетные показатели (таблица 23) свидетельствует о том, что финансовый сектор занимает незначительную долю в национальной экономике: 1998г.- 1,11%, 1999г. – 7,22%, 2000г. – 11,62%, 2001г.- 4,23%, 2002г.- 2,86%, 2003г.- 4,32%, 2004г.- 5,17%, 2005г.- 5,16%, 2006г.- 5,17%, 2007г.- 2,76%, 2008г.- 3,21%, 2009г.- 1,71% (графа 5), в том числе, доля отечественных финансово-кредитных организаций на внутреннем рынке финансовых услуг составляла: 1998г.- 1,05%, 1999г. – 7,11%, 2000г. – 11,50%, 2001г.- 4,12%, 2002г.- 2,74%, 2003г.- 4,16%, 2004г.- 5,16%, 2005г.- 5,04%, 2006г.- 5,07%, 2007г.- 2,66%, 2008г.- 3,10%, 2009г.- 1,59% (графа 3). С одной стороны, это говорит о том, что национальный финансовый сектор защищен от иностранных участников, но такое состояние не может удовлетворять потребности национальной экономики. Об этом свидетельствуют следующие показатели развития финансового сектора: доля финансово-кредитных услуг в потреблении валового внутреннего продукта и валового выпуска товаров. Первый показатель имел в этот период следующие значения: 1998г. - 2,06%, 1999г. – 13,46%, 2000г. – 21,36%, 2001г. - 8,15%, 2002г. - 5,32%, 2003г. - 8,12%, 2004г. - 9,82%, 2005г. - 9,60%, 2006г. - 9,80%, 2007г. - 5,31%, 2008г. - 6,12%, 2009г. - 3,10% (графа 7), а второй составлял: 1998г. - 1,13%, 1999г. – 7,38%, 2000г. – 11,67%, 2001г. - 4,28%, 2002г. - 2,85%, 2003г. - 5,89%, 2004г. - 5,28%, 2005г. - 5,16%, 2006г. - 5,24%, 2007г. - 2,81%, 2008г. - 3,27%, 2009г. - 1,64% (графа 8). Следовательно, происходит снижение доли финансового сектора в национальной экономике. Эти причины обусловили исследование важнейшего сегмента финансового сектора экономики – страхового сектора России в условиях глобализации.

### **§3. Межсекторное взаимодействие в национальной экономике России и модель «инвестиции – потребление – трансакции – деньги»**

В результате рассмотрения транзакционной методологии определения финансового сектора национальной экономики нами были получены следующее уравнение равновесия денежной выручки от реализации и стоимости валового выпуска продуктов и услуг ( $Y_{(1+2+3)} = Y_1 + Y_2 + Y_3 = P_1 + I_1 + C_2 + T_3 + O_{(1+2+3)}$ ), валового национального дохода и стоимости валового внутреннего продукта ( $Y^{(1+2+3)} = Y_1 + Y_2 + Y_3 = I_1 + C_2 + T_3$ ). Эти уравнения имеют силу, если совокупный спрос совпадает с совокупным предложением. Они выражают также баланс доходов и расходов в макроэкономике. Доходы,

полученные в результате предложения и реализации валового выпуска продуктов и услуг, а также валового внутреннего продукта ( $Y_{(1+2+3)}=Y^1+Y^2+Y^3$ ;  $Y^{(1+2+3)}=Y^1+Y^2+Y^3$ ), дальше модифицируются в расходы на покупку реальных (капитальных и потребительских благ и услуг и финансовых услуг ( $P_1+I_1+C_2+T_3$ ;  $I_1+C_2+T_3$ ).

где:  $P_1(c'_1+c''_2+c'_3)$  – капитальные блага и услуги, используемых организациями на возмещение материальных затрат;

$I(c''_1+c''_2+c''_3+\Delta c_1+\Delta c_2+\Delta c_3)$  – инвестиций в капитальные блага и производственные услуги организациям;

$C(v_1+\Delta v_1+v_2+\Delta v_2+v_3+\Delta v_3)$  – денежные расходы населения на приобретение предметов потребления и услуг;

$T(m_1/z+m_2/z+m_3/z)$  – инвестиции юридических и физических лиц в финансовые активы;

$Y_1(c'_1+c''_1+\Delta c_1+v_1+\Delta v_1+m_1/z)$  – валовая выручка сектора I;

$Y_2(c'_2+c''_2+\Delta c_2+v_2+\Delta v_2+m_2/z)$  – валовая выручка сектора II;

$Y_3(c'_3+c''_3+\Delta c_3+v_3+\Delta v_3+m_3/z)$  – валовая выручка сектора III;

$Y^1(c''_1+\Delta c_1+v_1+\Delta v_1+m_1/z)$  – валовой национальный доход от реализации капитальных благ и услуг;

$Y^2(c''_2+\Delta c_2+v_2+\Delta v_2+m_2/z)$  – валовой национальный доход от реализации потребительских благ и услуг;

$Y^3(c''_3+\Delta c_3+v_3+\Delta v_3+m_3/z)$  – валовой национальный доход от реализации финансовых услуг.

Раньше в предыдущей части монографии в процессе исследования статистических данных и расчетов валового выпуска и валового внутреннего продукта тремя методами (производственным методом, методами образования доходов и конечного использования) было установлено, что часть выручки от реализации валового выпуска не используется на цели накопления реальных активов и финансовых активов, а остается в ликвидной (денежной) форме. Приведем в качестве подтверждения расчетные данные, полученные нами на основе статистического материала за 2003 год. Схема обмена товаров и доходов от реализации валового выпуска продуктов и услуг следующая:

$$\begin{aligned} \text{I. } & 9468(c'_1+c''_1+\Delta c_1+v_1+\Delta v_1) + 1603m_1/z (1405m_1/x+198o_1) - 17r_1 = 11054w_1 \\ \text{II. } & 7382(c'_2+c''_2+\Delta c_2+v_2+\Delta v_2) - 445m_2/z (569m_2/x+124o_2) - 11r_2 = 6926w_2 \\ \text{III. } & 836(c'_3+c''_3+\Delta c_3+v_3+\Delta v_3) - 23m_3/z (37m_3/x+14o_3) - 1r_3 = 812w_3 \\ & 17686[8792c'+2081(c''_1+\Delta c_1) + 6813(v_1+\Delta v_1)] + 1135m_1/z(799m_1/x+336o_1) - \\ & -29r_1=18792w_1 \end{aligned}$$

Отсюда уравнение обмена следующее:

$$\begin{aligned} & [9468(c'_1+c''_1+\Delta c_1+v_1+\Delta v_1)+1603m_1/z - 17r_1] + [7382(c'_2+c''_2+\Delta c_2+v_2+\Delta v_2) - \\ & - 445m_2/z - 11r_2] + [836(c'_3+c''_3+\Delta c_3+v_3+\Delta v_3) - 23m_3/z - 1r_3] = \\ & = 8792(c'_1+c'_2+c'_3) + 2081(c''_1+\Delta c_1+c''_2+\Delta c_2+c''_3+\Delta c_3)+ \\ & + 6813(v_1+\Delta v_1+v_2+\Delta v_2+v_3+\Delta v_3) + 799(m_1/x+m_2/x+m_3/x) + 336(o_1+o_2+o_3) - 29r. \end{aligned}$$

Итак, на основании вышеизложенного можно записать следующие развернутые уравнения равновесия доходов и расходов:

1. валовой выручки и стоимости валового выпуска продуктов и услуг

$$\begin{aligned}
& [(c'_1+c''_1+\Delta c_1)+(v_1+\Delta v_1)+m_1/z]+[(c'_2+c''_2+\Delta c_2)+(v_2+\Delta v_2)+m_2/z]+ \\
& \quad +[(c'_3+c''_3+\Delta c_3)+(v_3+\Delta v_3)+m_3/z] = \\
& =[(c'_1+c'_2+c'_3)+(c''_1+\Delta c_1+c''_2+\Delta c_2+c''_3+\Delta c_3)]+(v_1+\Delta v_1+v_2+\Delta v_2+v_3+\Delta v_3)+ \\
& \quad +(m_3/x+m_1/x+m_2/x)+(o_1+o_2+o_3).
\end{aligned}$$

2. валового национального дохода и валового внутреннего продукта

$$\begin{aligned}
& (c''_1+\Delta c_1+v_1+\Delta v_1+m_1/z)+(c''_2+\Delta c_2+v_2+\Delta v_2+m_2/z)+(c''_3+\Delta c_3+v_3+\Delta v_3+m_3/z)= \\
& \quad =(c''_1+c''_2+c''_3+\Delta c_1+\Delta c_2+\Delta c_3)+(v_1+\Delta v_1+v_2+\Delta v_2+v_3+\Delta v_3)+ \\
& \quad \quad +(m_1/x+m_2/x+m_3/x)+(o_1+o_2+o_3), \text{ где:}
\end{aligned}$$

$o_1, o_2, o_3$  – остатки наличных и безналичных денег организаций и населения. Денежные остатки получили в экономической науке название предпочтение ликвидности.

Данные уравнения имеет левую и правую части. В правой части выражен платежеспособный спрос и расходы (направления использования доходов), а в левой части выражено предложение продуктов и услуг, за счет реализации которых извлекаются определенные доходы. Для возмещение материальных затрат ( $c'_1+c'_2+c'_3$ ) и для приобретения остальных капитальных благ и услуг производственного назначения в размере ( $c''_1+\Delta c_1+v_1+\Delta v_1+m_1/z$ ) предприниматели направляют инвестиции в размере ( $c'_1+c'_2+c'_3+c''_1+c''_2+c''_3+\Delta c_1+\Delta c_2+\Delta c_3$ ); на приобретение потребительских продуктов и услуг ( $c'_2+c''_2+\Delta c_2+v_2+\Delta v_2+m_2/z$ ) домашние хозяйства используют (расходуют) свои денежные доходы в размере ( $v_1+\Delta v_1+v_2+\Delta v_2+v_3+\Delta v_3$ ), а для приобретения финансовых услуг в размере ( $c'_3+c''_3+\Delta c_3+v_3+\Delta v_3+m_3/z$ ) используется часть денежных средств ( $m_1/z+m_2/z+m_3/z$ ) в размере ( $m_1/x+m_2/x+m_3/x$ ).

Здесь необходимо определить экономический показатель (понятие) оставшиеся денежные средства ( $m_1/z+m_2/z+m_3/z$ ), которые не были использованы ни в целях потребления, ни в целях инвестиций в реальные активы. Эти денежные средства могут быть инвестированы в финансовые активы: драгоценные металлы и камни, ценные бумаги, депозитные счета в коммерческих банках, страховые резервы, кредиты и другие ликвидные средства. Наконец, они могут функционировать в безналичной и наличной формах соответственно на различных расчетных счетах в кредитных организациях и находиться в виде денежной наличности в карманах у населения. Если указанные денежные средства в наличной и безналичной формах по объективным или другим причинам, а также мотивам превышают объем предлагаемых финансовых услуг ( $c'_3+c''_3+\Delta c_3+v_3+\Delta v_3+m_3/z$ ), то у населения и организаций образуются так называемые «праздные» остатки денежных средств.

Величина «праздных» остатков денежных средств образуется, в частности, из-за несоответствия спроса и предложения между ( $m_1/z+m_2/z+m_3/z$ ) > ( $c'_3+c''_3+\Delta c_3+v_3+\Delta v_3+m_3/z$ ), т.е. между денежной и товарной величинами на финансовых рынках. Но она может также появляться из-за расхождения между денежными средствами, предназначенными для инвестирования в капитальные активы ( $c'_1+c'_2+c'_3+c''_1+c''_2+c''_3+\Delta c_1+\Delta c_2+\Delta c_3$ ) и

в потребительские товары и услуги ( $v_1+\Delta v_1+v_2+\Delta v_2+v_3+\Delta v_3$ ), с одной стороны, и, предлагаемыми на рынке товарами в виде средств производства ( $c_1'+c_1''+\Delta c_1+v_1+\Delta v_1+m_1/z$ ) и предметов потребления ( $c_2'+c_2''+\Delta c_2+v_2+\Delta v_2+m_2/z$ ), с другой. Следовательно,  $(m_1/z+m_2/z+m_3/z) - (o_1+o_2+o_3) = (m_1/x+m_2/x+m_3/x)$ .

Величину «праздных» остатков денежных средств, которые Дж.М. Кейнс и Э.Хансен называли предпочтением ликвидности, по нашему мнению, можно определять как долю от стоимости не только финансовых, но и реальных активов, которые не находят сбыта и реализации на товарных и финансовых рынках. Экономическая теория и практика хозяйствования различает транзакционный и спекулятивный спрос на деньги, активные (функционирующие) денежные остатки и праздные остатки, спрос на деньги для транзакций и спрос на деньги в качестве актива [72, с.106]. Деньги необходимы, прежде всего, для совершения сделок (транзакций), хотя бывают и другие мотивы и предпочтения, которые обуславливают необходимость наличия определенного количества денег в ликвидной форме.

Для дальнейшего исследования проблемы ликвидности необходимо обратиться к рассмотрению вопроса теории денег и их функции в хозяйственной системе. Существует много теорий денег, но, несмотря на их многообразие, все научные теории денег можно объединить в следующие группы: металлистическая, номиналистическая и количественная теории денег. Представителями металлистической теории денег считали, что драгоценные металлы – это реальные деньги. При этом целесообразность использования бумажных денег в обращении отрицалась. Номиналистическая теория денег признавала необходимость бумажных и кредитных денег, но исходила из того, что деньги создаются государством и ценность их определяется номиналом. Государство должно поддерживать ценность денег изменением масштаба цен, денежными реформами и т.д. Согласно количественной теории денег стоимость денег определяется их количеством в обращении. Уменьшение денежной массы означает удорожание денег, увеличение – их обесценение. Дж.М.Кейнс («Трактат о деньгах», 1930) считал идеальными бумажные деньги и выступал за отмену золотого стандарта и регулирование экономики через управление инфляционным процессом. М.Фридман («Программа монетарной стабильности», 1959) пришел к выводу, что изменения в темпах роста денежной массы приводят к пропорциональному изменению в национальном продукте, и денежно-кредитная политика должна стать решающей в экономическом развитии общества [26, с.210].

Существуют несколько методик определения необходимой денежной массы ( $M_n$ ). Карл Маркс в работе «Капитал» приводит формулу, которую символически можно записать так:  $M = (P - K + П - B) / O$ , где  $P$  – сумма цен реализуемых товаров и услуг;  $K$  – сумма цен товаров, проданных в кредит, срок оплаты которых не наступил;  $П$  – сумма цен товаров, проданных в кредит, срок оплаты которых наступил;  $B$  – сумма взаимопогашающихся платежей;  $O$  – среднее число оборотов денег в функции средства обращения.

Другая формула, определяющая количество денег, необходимое для

обращения, была создана американским экономистом и математиком Ирвингом Фишером и была опубликована в его работе «Покупательная сила денег» (1911). Эта формула, получившая название уравнения обмена товарной и денежной массы, имеет:  $M \times V = P \times Q$ , где  $M$  – необходимая денежная масса,  $V$  – скорость оборота денег,  $P$  – средняя цена товаров и услуг,  $Q$  – физическое количество товара и услуг, реализованных в стране за год. Исходя из этого уравнения, денежная масса ( $M$ ) определяется следующим образом:  $M = P \times Q : V = \text{ВНП (ВВП)} : V$ , где  $V$  – скорость оборота денег, которую можно рассчитывается по формуле  $V = \text{ВНП (ВВП)} : M$ , где ВНП (ВВП) – валовой национальный (внутренний) продукт. Третий вариант расчета необходимой денежной массы был разработан в Кембриджской экономической школе. Создателями кембриджского варианта являются Альфред Маршалл, Артур Пигу, Д.Робертсон и др. Денежная масса по этому варианту определяется по формуле  $M = k \times P \times Q$ , где  $k$  – часть годового дохода, которую участники оборота желают хранить в виде денег:  $k=1 : V$ .

Проблема взаимосвязи и соотношения денежной и товарной масс или необходимого количества денег в обращении находится в центре внимания отечественных экономистов [272, с.66–68; 187, с.92–104; 99, с.17–35; 142, с.66–70]. В публикациях в периодической печати ученые обсуждают проблемы расчета денежной массы, спрос на деньги, теорию монетаризма и применение формулы Фишера в анализе динамики российской денежной массы. Хотя в мировой экономической практике и накоплен огромный опыт расчета необходимого количества денег в обращении, однако, до сих пор проблема их выбора не получила конкретного ответа [99, с.17].

Основными факторами, влияющими на необходимое количество денег в обращении, являются: количество проданных на рынке товаров и услуг, уровень цен и тарифов на товары и услуги, скорость обращения денег. Деньги участвуют в денежных расчетах неоднократно. Скорость оборота денег ( $V$ ) или ( $O$ ) показывает среднее количество оборотов, которое совершает каждый денежный знак в стране за год, выполняя функцию средства обращения. Скорость обращения денег обратно пропорциональна необходимому количеству денег, потому высокая скорость  $V$  сокращает потребность в дополнительной эмиссии. На денежном рынке действует закон денежного обращения, сущность которого сводится к тому, что фактическое количество денег в обращении должно быть равно необходимой величине, т.е.  $M_{\text{ф}} = M_{\text{н}}$ , где  $M_{\text{ф}}$  – фактическая масса денег,  $M_{\text{н}}$  – необходимая масса. Однако в действительности данные величины не совпадают. Если  $M_{\text{ф}} > M_{\text{н}}$ , то имеет место избыток денег в обращении или инфляция и, наоборот, если  $M_{\text{ф}} < M_{\text{н}}$ , тогда происходит дефляция.

Э. Хансен, рассматривая количественную теорию денег Юма – Фишера и теорию денег А.Маршалла, делает вывод, что анализ проблемы денег А.Маршалла «может быть подытожен в виде следующего уравнения:  $M = k \cdot Y + k' \cdot A$ , где  $M$  – деньги (наличные плюс депозиты);  $Y$  – денежный доход;  $A$  – агрегированная стоимость активов;  $k$  – доля дохода, которую люди желают

хранить в форме денег;  $k'$  – доля активов, которую люди желают хранить в форме денег. Та часть формулы Маршалла, которая связывает спрос на деньги с активами, была забыта его последователями и даже самим Маршаллом. В дальнейшем мы увидим, что эта часть формулы заслуживает внимания, особенно в связи с недавними событиями, когда ликвидные активы, приносящие доход, стали столь важны» [71, с.47].

По нашему мнению, указанная формула А.Маршалла определяет ту часть выручки от реализации валового выпуска продуктов и услуг, которая образуется в виде кассового остатка денежных средств (наличных и безналичных денег) и не находящая товарное использование:

$$\begin{aligned} & \text{I.}[(c'_1+c''_1+\Delta c_1+v_1+\Delta v_1+m_1/z) - (c'_1+c'_2+c'_3+c''_1+\Delta c_1+c''_2+\Delta c_2+c''_3+\Delta c_3)] + \\ & + \text{II.}[(c'_2+c''_2+\Delta c_2+v_2+\Delta v_2+m_2/z) - (v_1+\Delta v_1+v_2+\Delta v_2+v_3+\Delta v_3)] + \\ & + \text{III.}[(c'_3+c''_3+\Delta c_3+v_3+\Delta v_3+m_3/z) - (m_1/x+m_2/x+m_3/x)] = (o_1+o_2+o_3). \end{aligned}$$

Например, в 2003 году остатки денег составили:

$$\begin{aligned} & \text{I.}\{[9468(c'_1+c''_1+\Delta c_1+v_1+\Delta v_1)+1603m_1/z-17r_1] - \\ & - [8792(c'_1+c'_2+c'_3) + 2081(c''_1+\Delta c_1+c''_2+\Delta c_2+c''_3+\Delta c_3)]\} + \\ & + \text{II.}\{[7382(c'_2+c''_2+\Delta c_2+v_2+\Delta v_2) - 445m_2/z - 11r_2] - \\ & [6813(v_1+\Delta v_1+v_2+\Delta v_2+v_3+\Delta v_3)]\} + \\ & + \text{III.}\{[836(c'_3+c''_3+\Delta c_3+v_3+\Delta v_3) - 23m_3/z - 1r_3] - [799(m_1/x+m_2/x+m_3/x)]\} = \\ & = \text{I.}(11054 - 10873) + \text{II.}(6926 - 6813) + \text{III.}(812 - 799). \end{aligned}$$

$$\text{I.}(181) + \text{II.}(113) + \text{III.}(13) = 336(198o_1+124o_2+14o_3) - 29r = 307.$$

Рассмотрим на примере валового национального дохода и валового внутреннего продукта величину кассовых остатков денег в экономике:

$$\begin{aligned} & \text{I.}[(c''_1+\Delta c_1+v_1+\Delta v_1+m_1/z) - (c''_1+\Delta c_1+c''_2+\Delta c_2+c''_3+\Delta c_3)] + \\ & + \text{II.}[(c'_2+c''_2+\Delta c_2+v_2+\Delta v_2+m_2/z) - (v_1+\Delta v_1+v_2+\Delta v_2+v_3+\Delta v_3)] + \\ & + \text{III.}[(c'_3+c''_3+\Delta c_3+v_3+\Delta v_3+m_3/z) - (m_1/x+m_2/x+m_3/x)] = (o_1+o_2+o_3). \end{aligned}$$

Проиллюстрируем на примере статистических данных за 2003 год:

$$\begin{aligned} & \text{I.}\{[676(c''_1+\Delta c_1+v_1+\Delta v_1)+1603m_1/z-17r_1] - \\ & - [2081(c''_1+\Delta c_1+c''_2+\Delta c_2+c''_3+\Delta c_3)]\} + \\ & + \text{II.}\{[7382(c'_2+c''_2+\Delta c_2+v_2+\Delta v_2) - 445m_2/z - 11r_2] - \\ & - [6813(v_1+\Delta v_1+v_2+\Delta v_2+v_3+\Delta v_3)]\} + \\ & + \text{III.}\{[836(c'_3+c''_3+\Delta c_3+v_3+\Delta v_3) - 23m_3/z - 1r_3] - [799(m_1/x+m_2/x+m_3/x)]\} = \\ & = \text{I.}(2262 - 2081) + \text{II.}(6926 - 6813) + \text{III.}(812 - 799). \end{aligned}$$

$$\text{I.}(181) + \text{II.}(113) + \text{III.}(13) = 336(198o_1+124o_2+14o_3) - 29r = 307.$$

Как видно из приведенного примера за 2003 год доля кассовых остатков денег составляла 3,07%:

$$307 : (2262+6926+812) \cdot 100\% = 307 : 10000 \cdot 100\% = 3,07\%$$

$$307 : [(2262-2081)+(6926-6813)+(812 - 799)] \cdot 100\% = 307 \cdot 100\% = 3,07\%$$

В наших расчетах абсолютная величина ВВП принята за 10000 д.е. или  $10000^0/000$ . и поэтому долю кассовых остатков за 1999-2009 гг. нетрудно определить по данным в таблице 23. Если величина ВВП была принята за  $10000^0/000$ , то доля кассовых остатков по отношению к выручке от реализации валового выпуска будет составлять меньшую величину, например, по данным

за 2003 год:  $307 : 18792 \cdot 100\% = 1,63\%$ , в том числе: сектора I – 0,96%, сектора II – 0,60%, сектора III – 0,07% (табл. 23).

В предложенных выше расчетах в качестве дохода использована сумма выручки от реализации валового выпуска продуктов и услуг I и II секторов экономики:  $I.[9468(c'_1+c''_1+\Delta c_1+v_1+\Delta v_1)+1603m_1/z-17r_1] +$   
 $+ II.[7382(c'_2+c''_2+\Delta c_2+v_2+\Delta v_2) - 445m_2/z - 11r_2] = 17980.$

В качестве агрегированной стоимости активов ( $A$ ) нами использована выручка от реализации валового выпуска финансовых услуг III сектор экономики:  $III.[836(c'_3+c''_3+\Delta c_3+v_3+\Delta v_3) - 23m_3/z - 1r_3] = 812.$  Итого сумма трех секторов составило 18792 д.е.

Далее мы можем определить показатели  $k$  и  $k'$  за 2003 год следующим образом:

$$k = [Y_1+Y_2] - [(P_1+I_1)+C_2] : [Y_1+Y_2] = (17980 - 17686) : 17980 \approx 0,016$$

$$k' = (Y_3 - T_3) : Y_3 = (812 - 799) : 812 \approx 0,016$$

Если в формулу А.Маршалла  $M = k \cdot Y + k' \cdot A$  поставить вышеуказанные величины, то в результате совокупные «праздные» остатки денег составят:

$$M' = (Y_1+Y_2) - [(P_1+I_1)+C_2] : [Y_1+Y_2] \cdot (Y_1+Y_2) + (Y_3 - T_3) : Y_3 \cdot Y_3.$$

В результате алгебраических сокращений одинаковых величин получим следующее выражение:  $M' = (Y_1+Y_2) - [(P_1+I_1) + C_2] + (Y_3 - T_3).$

или

$$M' = 0,016 \cdot 17980 + 0,016 \cdot 812 = 287,68 + 12,99 \approx 301.$$

Здесь необходимо отметить следующие замечания по поводу формулы А.Маршала. Во-первых, остаток денег (денег не участвующих в товарном обращении) или предпочтение ликвидности зависит не только от скорости оборота денег, но и от ассортимента и качества предлагаемых на рынке продуктов и услуг. Кроме того, могут быть и другие существенные мотивы. Во-вторых, если следовать логике А.Маршала и предположить, что скорость оборота денег составила в 2003 году две единицы, то получим коэффициент 0,5 и тогда величина «остатков праздных денег», на руках у населения и в кассах организаций составила бы астрономическую сумму. В-третьих, в формуле требуется уточнение всех понятий: деньги (наличные + депозиты), денежный доход и коэффициенты  $k$  и  $k'$ . Например, депозиты – это деньги, размещенные в коммерческих банках на депозитных счетах, на которые банки начисляют проценты, т.е. клиенты банка купили банковскую услугу как товар. Эти деньги банки размещают на кредитном рынке, с помощью которого они участвуют в товарообороте. Доход может также существенно различаться, например, он может выступать в виде выручки от реализации валового выпуска продуктов и услуг (как в нашем примере), валового национального дохода. Кроме того, эти виды дохода могут быть за текущий год, а могут быть получены за несколько лет; на рынке имеются товары произведенный за предыдущие периоды, но не реализованы в текущем периоде времени. В-четвертых, текущую скорость денег определить невозможно хотя бы из-за различия в денежных агрегатах, например, в некоторых странах значительная доля наличных денег, на которые

совершаются покупки товаров в секторе потребительских продуктов и услуг; наличные деньги обращаются в десятки раз, чем безналичные деньги. Исходя и вышеизложенного обратимся к определению общего количества денег на денежном рынке, которое необходимо для обслуживания товарного обращения и обеспечения не только для равновесия спроса и предложения на товарных рынках, но и для макроэкономического равновесия всей системы.

Как известно, общее количество необходимых денег определяется в соответствии с количественной теорией денег и формулой Юма – Фишера  $M = P \cdot Q : V$  или  $M = Y : V$ , где  $P$  – цены на товары и услуги,  $Q$  – физический объем производства товаров и услуг,  $V$  – скорость обращения одной денежной единицы. Таким образом, доход можно выразить в денежной и товарной формах:  $Y = M \cdot V = P \cdot Q$ . «Другими словами, денежный доход равен количеству денег, умноженному на скорость их обращения относительно дохода, а это произведение, в свою очередь, равно выпуску конечной продукции  $P \cdot Q$ . Фундаментальное различие между количественной теорией денег и теорией, основанной на доходе, проявляется в двух различных трактовках уравнения  $M \cdot V = Y$ . Согласно количественной теории уровень дохода определяется количеством денег и их «поведением» (скоростью обращения). Согласно теории, основанной на доходе, количество денег и скорость их обращения зависят от потока расходов» [71, с.139]. «Согласно количественной теории любое увеличение предложения денег может быть израсходовано и действительно расходуется на покупку товаров и услуг. Тем самым предполагается, что люди желают хранить деньги только для трансакций» [71, с.194]. Конечно, с чисто количественной теорией денег трудно согласиться.

Несмотря на критические замечания и возражения со стороны Э.Хансена по поводу формулы Юма – Фишера, мы считаем, что формула А.Маршалла ( $M = k \cdot Y + k' \cdot A$ ) может быть использована только для определения денежных остатков или «праздных» денег. Что же касается определения общего количества денег, необходимого для товарного обращения, то должны использоваться формулы Юма – Фишера и К.Маркса. Формула А. Маршалла ( $M = k \cdot P \cdot O$ ) имеет известное функциональное назначение и не учитывает фактора скорости обращения денег. «Арифметически  $k$  есть просто обратная величина от  $V$  (скорости обращения денег) в уравнении  $M \cdot V = P \cdot O$ . В уравнении  $P = M : k \cdot O$  коэффициент  $k$  определяет ту часть реального дохода, которую люди желают иметь в своем распоряжении в форме денег. Однако из самого факта, что  $V = 1 : k$ , как арифметического тождества отнюдь не следует, что теория Маршалла есть то же самое, что и теория Юма - Фишера. Чтобы это утверждать, нужно полностью упустить из виду действительное значение  $k$  в уравнении А.Маршалла. ... Коэффициент  $k$  отражает предпочтение ликвидности или, другими словами, желание хранить деньги, которое нужно сопоставить с желанием тратить деньги на покупку товаров. ... Неверно, как часто воображают, будто бы приведенное выше уравнение «денежных

остатков» является той же количественной теорией, но в более элегантном одеянии» [71. с.99].

Но и концепция А.Маршалла (формула), на наш взгляд, не может быть в полной мере применима к экономической системе, так как она имеет общий характер и не учитывает многих особенностей денежного обращения в современной рыночной экономике. Денежная масса неоднородна; денежные агрегаты имеют определенное функциональное назначение. Так, например, безналичные денежные средства обращаются в банковской системе, используются в расчетах между юридическими лицами за продукты и услуги производственного назначения, а также финансовые услуги. Они имеют высокую скорость обращения и поэтому потребность в них относительно меньше по сравнению с наличными деньгами. Кроме того, безналичные деньги создаются банками путем многодепозитного расширения банковской системы. Наличные деньги используются в основном для расчетов за потребительские товары и услуги, имеют низкую скорость обращения и трудно поддаются государственному регулированию.

Экономическая теория и практика хозяйствования различают транзакционный и спекулятивный спросы на деньги, активные (функционирующие) денежные остатки и праздные остатки, спрос на деньги для транзакций и спрос на деньги в качестве актива [71, с.106]. Деньги необходимы, прежде всего, для совершения сделок (транзакций), хотя бывают и другие мотивы и предпочтения, которые обуславливают необходимость наличия определенного количества денег в ликвидной форме.

Различие между деньгами может быть проведено по признаку или характеру транзакций. Транзакции делятся на сделки с реальными активами (на товарных рынках) и сделки с финансовыми активами (на финансовых рынках). Сделки с финансовыми активами или финансовые транзакции существенно отличаются от обыкновенных товарных сделок с реальными активами. Финансовые активы представляют специфические товары, которые связаны с переходом прав собственности на реальные активы. Необходимо также отметить, что спрос на деньги, которые предназначаются для сделок с финансовыми активами, называют спекулятивным спросом, а также спросом на деньги в качестве актива. На основе указанных замечаний можно предложить следующую формулу для расчета необходимого количества безналичных и наличных денег. Сначала определим необходимое количество безналичных денег для обращения продуктов и услуг производственного назначения:  $M^1 = Y_1 : V^1 = (c'_1 + c''_1 + \Delta c_1 + v_1 + \Delta v_1 + m_1/z) : V^1$ ,

где:  $M^1$  – необходимое количество безналичных денег для обращения продуктов и услуг производственного назначения;

$(c'_1 + c''_1 + \Delta c_1 + v_1 + \Delta v_1 + m_1/z)$  – стоимость продуктов и услуг производственного назначения;

$V^1$  – средняя скорость обращения одной безналичной денежной единицы.

Количество наличных денег для обращения потребительских продуктов и услуг определяется по формуле:  $M^2 = Y_2 : V^2 = (c'_2 + c''_2 + \Delta c_2 + v_2 + \Delta v_2 + m_2/z) : V^2$ ,

где  $M^2$  – необходимое количество наличных денег;  
 $(c'_2 + c''_2 + \Delta c_2 + v_2 + \Delta v_2 + m_2/z)$  – стоимость продуктов и услуг  
 потребительского назначения;

$V^2$  – средняя скорость обращения одной наличной денежной единицы.

Наконец, определим количество денег для совершения транзакций с финансовыми активами:  $M^3 = (c'_3 + c''_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 + m_3/z) : V^3 = Y_3 : V^3$ ,

где  $M^3$  – необходимое количество безналичных денег;  
 $(c_3 + \Delta c_3 + v_3 + \Delta v_3 + m_3/z)$  – стоимость финансовых активов и финансовых услуг;

$V^3$  – средняя скорость обращения одной наличной и безналичной денежной единицы. Финансовые услуги могут приобретаться как населением за наличный и безналичный расчет, так и юридическими лицами за безналичный расчет. Поэтому здесь принимается средняя скорость обращения одной наличной и безналичной денежной единицы.

Теперь запишем формулу спроса на деньги для транзакций с реальными и финансовыми активами:  $M = M^1 + M^2 + M^3 = (Y_1 : V^1) + (Y_2 : V^2) + (Y_3 : V^3)$ .

Наконец, можно определить совокупное количество денежных средств с учетом образования кассовых остатков по формуле:  $M_d = M^1 + M^2 + M^3 + M' = (Y_1 : V^1) + (Y_2 : V^2) + (Y_3 : V^3) + k \cdot (Y_1 + Y_2) + k' \cdot Y_3 = (Y_1 : V^1) + (Y_2 : V^2) + (Y_3 : V^3) + [(Y_1 + Y_2) - (I_1 + C_2)] + (Y_3 - T_3) = (Y_1 : V^1) + (Y_2 : V^2) + (Y_3 : V^3) + (Y_1 + Y_2 + Y_3) - (I_1 + C_2 + T_3)$ .

$$M_0 = M^1 + M^2 + M^3 + M' = (Y_1 : V^1) + (Y_2 : V^2) + (Y_3 : V^3) + (Y_1 + Y_2 + Y_3) - (I_1 + C_2 + T_3).$$

Таким образом, мы получаем следующее уравнение спроса на деньги:

$M_d = (Y_1 : V^1) + (Y_2 : V^2) + (Y_3 : V^3) + (Y_1 + Y_2 + Y_3) - (I_1 + C_2 + T_3)$ . В этом уравнении в правой части представлены денежные доходы  $(Y_1 + Y_2 + Y_3)$ , необходимое количество денег для товарного обращения  $[(Y_1 : V^1) + (Y_2 : V^2) + (Y_3 : V^3)]$  и денежные расходы  $(I_1 + C_2 + T_3)$ . Поэтому произведем некоторые алгебраические преобразования (группировки), чтобы определить экономическую сущность этого уравнения:

$$M_d = (Y_1 : V^1) + (Y_2 : V^2) + (Y_3 : V^3) + (Y_1 + Y_2 + Y_3) - (I_1 + C_2 + T_3) = (Y_1 : V^1 + Y_1) + (Y_2 : V^2 + Y_2) + (Y_3 : V^3 + Y_3) - (I_1 + C_2 + T_3) = [(I + V^1) : V^1] \cdot Y_1 + [(I + V^2) : V^2] \cdot Y_2 + [(I + V^3) : V^3] \cdot Y_3 - [(I_1 + C_2 + T_3)].$$

Обозначим коэффициенты:  $(I + V^1) : V^1$ ;  $(I + V^2) : V^2$ ;  $(I + V^3) : V^3$  как соответственно  $k_1$ ,  $k_2$ ,  $k_3$ , которые больше 1. Запишем новое уравнение совокупного спроса на деньги:

$$M_d = (k_1 \cdot Y_1 + k_2 \cdot Y_2 + k_3 \cdot Y_3) - (I_1 + C_2 + T_3).$$

Вернемся к исходному уравнению спроса на деньги:

$$M_d = (Y_1 : V^1) + (Y_2 : V^2) + (Y_3 : V^3) + (Y_1 + Y_2 + Y_3) - (I_1 + C_2 + T_3).$$

Проведем алгебраические преобразования и запишем уравнение макроэкономического равновесия. Перенесем  $(I_1 + C_2 + T_3)$  в левую часть уравнения, тогда получим следующее уравнение:

$$M_d + (I_1 + C_2 + T_3) = (Y_1 : V^1) + (Y_2 : V^2) + (Y_3 : V^3) + (Y_1 + Y_2 + Y_3).$$

Из данного уравнения видно, что в левой и правой частях имеются парные тождественные выражения экономических явлений:  $(Y_1+Y_2+Y_3)$  и  $(I_1+C_2+T_3)$  – с одной стороны, и  $(M_d)$  и  $(Y_1 : V^1 + Y_2 : V^2 + Y_3 : V^3)$ , с другой. Первая пара экономических величин представляет собой, соответственно, выручку от реализации валового выпуска товаров и их денежные расходы. Вторая пара представляет собой необходимый денежный эквивалент товарного обращения. При условии состояния экономической системы близкого его к равновесию, т.е. равенства расходной и доходной частей валового выпуска продуктов и услуг, т.е. когда  $(I_1+C_2+T_3) = (Y_1+Y_2+Y_3)$ , тогда можно определить количество денег, необходимых для обращения по формуле  $M_d = Y_1 : V^1 + Y_2 : V^2 + Y_3 : V^3$ . Это уравнение можно записать следующим образом:  $M_d = k_1 \cdot Y_1 + k_2 \cdot Y_2 + k_3 \cdot Y_3$ , где  $k_1, k_2, k_3$  – коэффициенты ликвидности различных составных частей валового выпуска продуктов и услуг, т.е., соответственно, средств производства, предметов потребления и услуг населению, а также финансовых услуг [267, с.92–98].

По нашему мнению, вышеуказанные продукты и услуги имеют разную степень ликвидности и поэтому сделки по указанным активам совершаются с различной скоростью. Конечно, на скорость обращения указанных активов влияют не только степень их ликвидности, но и, например, уровень организации и техническая оснащенность банковской системы и другие факторы. Тем не менее, понятие ликвидности неотделимо от понятия скорости обращения различных видов денег, которые обслуживают обращение конкретных товаров и услуг. Таким образом, для определения количества денег, необходимых для обращения валового выпуска, трудность представляет расчет скорости обращения различных денежных агрегатов.

Следовательно, «важнейшей составляющей экономики любого государства является денежное обращение. Сложное переплетение разнообразных производственных, инвестиционных и торговых процессов, неразрывно связанные с ними процессы накопления и вложения капитала, формирования и использования кредитных средств обеспечиваются благодаря денежному обращению – движению денег в наличной и безналичной формах. Между наличным и безналичным денежным обращением существует тесная и взаимная зависимость: деньги постоянно переходят из одной формы обращения в другую, выступая то в качестве наличных денежных знаков, то в виде записей на банковских счетах» [144, с.40–45].

Таким образом, нами было проведено исследование реализации и использования валового выпуска и валового внутреннего продукта и установлены условия равновесия товарного (натурально-вещественного) предложения капитальных, потребительских и финансовых активов, с одной стороны, и денежно-стоимостного спроса различных институциональных единиц, с другой стороны [73, с.194-197]. На основе исследования условий воспроизводственного процесса нами была предложена модель равновесия экономической системы, получившая название: «инвестиции – потребление – транзакции – деньги» (модель «investment – consumption – transaction –

money» - ICTM). В указанной модели в отличие от широко известной модели «инвестиции – сбережения – предпочтение ликвидности – деньги» («investment – saving – liquidity – money» - ISLM) ставится другая цель. Если в модели ISLM изучается взаимосвязь рынков продуктов и денег и не проводится конкретного различия между рынками капитальных и потребительских благ, то в предложенной нами модели подчеркивается, что должно исследоваться взаимодействие секторов экономики, производящих средства производства, предметы потребления и транзакционные (финансовые) услуги, и взаимосвязь и условия равновесия соответствующих рынков. « ... Легко заметить: и кривая равновесия товарных рынков IS, и кривая равновесия денежного рынка LM построены в одних и тех же координатах, зависят от изменений процента ( $r$ ) и дохода ( $Y$ ). ... получив таким образом картину совместного равновесия, общего равновесия рынков товаров и денег» [33, с.48]. «Кривые макроэкономического равновесия денежного рынка и товарного рынка построены в координатах «доход – норма процента ( $Y, r$ )». [8, с.125]. «Такова графическая иллюстрация знаменитой модели «инвестиции – сбережения – предпочтение ликвидности – деньги» (ISLM model), известная также по наименованию модели Хикса – Хансена. Ее аналитическим аппаратом с успехом пользуются представители самых разных течений современной экономической науки. Модель Хикса – Хансена открывает богатые возможности для исследования взаимодействия рынков товаров и денег» [33, с.48].

В модели ISLM многие важнейшие современные теоретические и практические проблемы остались вне поля зрения и не были проанализированы. В разработанной модели ICTM подчеркивается необходимость исследования условия равновесия совокупного натурально-вещественного предложения капитальных, потребительских и финансовых благ (активов), с одной стороны, и совокупного денежного спроса и предложения на них, с другой стороны. В настоящее время международная система национальных счетов не предусматривает прямой расчет ВВ и ВВП вышеуказанных секторов производственным методом. Поэтому определение и расчет вышеуказанных секторов требует применения определенной экономической логики и методологии.

## ***Глава IV. Финансовый сектор России накануне мирового экономического кризиса***

### **§1. Денежный сектор и монетарная политика Центрального банка России накануне мирового экономического кризиса**

Финансовые рынки выполняют функции аккумуляции, мобилизации свободных денежных средств. Свободные денежные средства мобилизуются через следующие каналы: ценные бумаги, страховые резервы и депозитно-ссудную деятельность банков. Соответственно по структуре финансовый сектор принято делить на три взаимосвязанных сегмента: ценных бумаг, страховых и банковских услуг. Начиная с 2009 года, в России наступил общий финансовый кризис всех звеньев финансовой системы страны на макро- и микроуровнях экономики, а вместе с ним произошло «развенчание» всех псевдоэкономических реформ, моделей рыночной экономики и программ финансовой стабилизации. Возникла необходимость в усилении государственного регулирования экономики, в выработке финансово-кредитного механизма и повышении его эффективности.

Рассмотрим специфику банковского сектора, денежного рынка и инструменты денежно-кредитного регулирования реального сектора национальной экономики накануне глобального финансового кризиса.

Новое десятилетие для российского банковского сектора ознаменовалось периодом определенной стабилизации. Произошли снижение ставки рефинансирования до 13%, снижение норм обязательных резервных требований до 3,5%, стабилизация валютного курса доллара до 26 руб. Банковская система начинала действовать в интересах реального сектора экономики, направляя туда до 75 % кредитных вложений. Однако, в 2008 году начался мировой финансовый кризис, который выявил ряд проблем российской банковской системы: дефицит «длинных» рублевых ресурсов; высокую зависимость фондирования кредитных организаций от конъюнктуры внешнего финансового рынка; замедление темпа роста зарегистрированного уставного капитала действующих кредитных организаций; снижение темпов прироста привлеченных кредитными организациями вкладов и депозитов; заметное сжатие рынка межбанковских кредитов; несбалансированность структуры активов и низкое качество пассивов и другие [136, с.10–11]. Одним из основных причин отрицательной ситуации в банковском секторе являлось отсутствие «длинных» ресурсов [101, с.42]. Отечественные ученые считают, что международный финансовый кризис лишь обострил и выявил глубокие диспропорции национальной экономики. В действительности кризис в России носил системный воспроизводственный характер, а разразившийся глобальный финансовый кризис лишь приблизил его остроту [189, с.37,24]. Но теперь ни у кого нет сомнений, что банковский сектор и реальный сектор представляют единое целое в рамках экономической системы [288, с.38].

До начала экономического кризиса российская экономика отличалась

хорошими макроэкономическими показателями. Российский финансовый сектор существенно вырос, но при этом не был решен комплекс структурных проблем [109, с.35]. В экономике сформировались устойчивые низкие процентные ставки, что привело к бурному кредитованию реального сектора и его «перегреву». Все это вызывало рост внешних заимствований за три года до 417,2 млрд. долл. Это делало российскую экономику уязвимой к воздействию внешних факторов, глобального кризиса [162, с.15]. Таким образом, в последние годы быстро рос чистый внешний долг нефинансового (реального) сектора отечественной экономики и ухудшались условия кредитования российских банков, предприятий и организаций со стороны международных инвесторов [124, с.14; 80, с.4].

Проблема банковского сектора до начала кризиса была связана с недокапитализацией банковской системы; зарегистрированный уставный капитал действующих кредитных организаций в 2005 году составил лишь 380,5 млрд. руб. [317, с.826], в 2006г. – 444,4 млрд. руб., в 2007г. – 566,5 млрд. руб. [316, с.656]. При этом более половины банковских ресурсов привлечены в российские банки на краткосрочной основе. По состоянию на начало 2005г. соотношение активов банковского сектора с валовым внутренним продуктом составило 42% (против 32,3% на 1 января 2001г.), капитала – 5,6% (против 3,9%), кредитов, предоставленных нефинансовым предприятиям и организациям – 19,5% (против 11,0%)» [135, с.18].

Важной проблемой российской банковской системы являлось привлечение вкладов и депозитов как источник финансовых ресурсов кредитных организаций, которое зависело от доверия к ним со стороны клиентов. Для повышения доверия и надежности банковского сектора в мировой практике, в частности, Федеральной резервной системой США осуществляется страхование вкладов и депозитов [237, с.47]. В связи с этой проблемой в России в последнее время был принят закон о государственной гарантии вкладов до 700 тысяч рублей, который позволил вселить в население уверенность в сохранности их сбережений, и предотвратил изъятие вкладов с депозитов [224, с.6]. Однако, как показывает практика, эта сумма страхования оказалась недостаточной.

Сущность денежно-кредитной политики государства заключается в том, чтобы добиться максимально возможного равновесия денежного рынка, т.е. поддержать баланс между количеством денег в обращении и потребностью в них. Избыточное предложение денег порождает инфляцию. Для решения этой задачи Центральный банк использовал следующие инструменты антиинфляционного регулирования: ограничение денежного предложения, увеличение предложения товаров и услуг, перевод денег из сферы потребления в сферу накопления, долгосрочное инвестирование с помощью процентных ставок и т.д.

В качестве главной и конечной цели государственной денежно-кредитной политики, проводимой Центральным Банком России во взаимодействии с Правительством Российской Федерации в докризисный

период являлась задача снижения инфляции и поддержание ее на низком уровне [201, с.4]. Эта цель была сформулирована Банком России еще в 90–е годы. Необходимо отметить, что каждый год Центральный Банк России принимал контрольные прогнозные показатели по базовой инфляции и динамике потребительских цен, но фактические данные по инфляции по истечении отчетного года существенно их превышали. «Приближение фактических темпов роста потребительских цен к целевым показателям инфляции в последние годы происходит при различных (порой очень существенных) отклонениях фактической динамики денежной массы от ее первоначальных прогнозов» [201, с.5].

С 2000 года в России сохранялись высокие показатели инфляции. Так, например, за 9 месяцев 2001 года инфляция на потребительском рынке составила 13,9 %, за аналогичный период 2002 года – 10,3 % [201, с.12], за 9 месяцев 2003 года – 8,6 % [202, с.11]. В октябре 2004 года по сравнению с декабрем предыдущего года потребительские цены выросли на 9,3%, а инфляция за скользящий 12-месячный период составила 11,5% [203, с.6], в октябре 2005 года по сравнению с декабрем предыдущего года потребительские цены выросли на 9,2%, а инфляция за скользящий 12-месячный период составила 11,7% [204, с.5], в сентябре 2006 года по сравнению с декабрем предыдущего года потребительские цены выросли на 8,6%, а инфляция за скользящий 12-месячный период составила 9,5 % [205, с.5].

Главным ориентиром для Центрального Банка в антиинфляционной и денежно-кредитной политике в целом являлись показатель денежной массы  $M_2$  и денежной базы. В настоящее время лаги между изменением денежного агрегата  $M_2$  и динамикой потребительских цен существенно увеличились. При этом статистическая взаимосвязь наиболее значима в том случае, когда используется показатель базовой инфляции. Аналогичная зависимость сложилась между показателями базовой инфляции и денежной базы. Причина ослабления статистической зависимости между темпами роста денежной массы и индексом потребительских цен заключается в том, что, несмотря на явную тенденцию к снижению скорости обращения денег, ее количественные параметры не являются точно предсказуемыми [201, с.5].

Материальной основой развития денежно-кредитного сегмента финансового сектора экономики являются денежная масса и ее обращение. Современная денежная масса состоит в самом общем виде из наличной и безналичной частей. Безналичная и наличная части денежной массы включают отдельные элементы, которые называются денежными агрегатами. Денежные агрегаты – это виды бумажно-кредитных денег, отличающиеся друг от друга степенью ликвидности. Для характеристики структуры денежной массы в различных странах используют разное количество денежных агрегатов (от 2 до 5). В разных странах существуют различные методики определения денежных агрегатов. Состав денежной массы России состоит из четырех денежных агрегатов:  $M_0$  – наличные деньги в обращении;  $M_1=M_0$  + денежные средства,

хранящиеся на расчетных (текущих) банковских счетах до востребования;  $M_2 = M_1 +$  срочные денежные вклады населения в коммерческих банках;  $M_3 = M_2 +$  сертификаты коммерческих банков + облигации займов.

В России удельный вес наличной денежной массы  $M_0$  в  $M_2$  составлял в 1994 году 40,0%. Позже, начиная с 1995 года, величина наличных денег в обращении в относительном выражении стала неуклонно снижаться: в 1995г. – 37,3%, в 1996г. – 36,6%, в 1997г. – 35,2 %, в 1998г. – 34,8 %. В 1998 году наблюдалось очередное увеличение удельного веса наличных денег до 41,4%, а с 2000 года – падение до 37,2%, и, наконец, наступил период «стабилизации» удельного веса наличных денег: в 2001г. – 418,9 млрд. руб. (36,3%), в 2002г. – 583,8 млрд. руб. (36,2%), в 2003г. – 763,2 млрд. руб.(35,8 %), в 2004 г. – 1147,0 млрд. руб. (35,7 %), в 2005г. – 1534,8 млрд. руб. (35,3 %). [317, с.615], в 2006г. – 2009,2 млрд. руб. (33,2%), в 2007г. – 2785,2 млрд. руб. (31,0%) [315, с.647]. «В России количество наличных денег в обращении по балансу (с учетом остатков в кассах банков) на 1 января 2008 года составило в сумме 4,1 трлн. руб. и увеличилось за 2007 год на 34,5%» [287, с.3].

Имеются и другие данные о величине денежного агрегата  $M_0$ , которые дает Центральный Банк России. Например, наличные деньги в обращении (вне Банка России) на 1.01.02 г. (за 2001г.) составили 623,5 млрд. руб. [201, с.18], на 1.01.03 г. (за 2002г.) – 814,0 млрд. руб. [202, с. 9], на 1.01.04 г. (за 2003г.) – 1225,0 млрд. руб. [203, с.12], на 1.01.05г. (за 2004г.) – 1670,0 млрд. руб. [204, с.19], на 1.01.06 г. (за 2005г.) – 2195,0 млрд. руб. [205, с.12], на 1.01.08 г. (за 2007 г.) – 3702,2 млрд. руб., на 1.10.08 г. (за 9 месяцев 2008 г.) – 3904,2 млрд. руб. [136, с.11].

От денежной массы следует отличать денежную базу (узкое определение денежной массы), которая включает в себя наличные деньги и обязательные резервы банковской системы. Объем денежной базы в широком определении включает: наличные деньги в обращении вне Банка России, обязательные резервы кредитных организаций по привлеченным средствам в национальной и иностранной валютах, средства кредитных организаций на корреспондентских и депозитных счетах в Банке России, обязательства Банка России по обратному выкупу ценных бумаг (ОМР – операции обратного модифицированного РЕПО) и облигациям Банка России (ОБР), а также средства резервирования по валютным операциям, внесенные в Банк России. Денежная база в узком определении в РФ составляла: на 1.01.02г. – 717,2 млрд. руб. [201], на 1.01.03г. – 814,0 млрд. руб. [202], на 1.01.04г. – 1399,0 млрд. руб. [203], на 1.01.05г. – 1746,0 млрд. руб. [204], на 1.01.06 г. – 2299,0 млрд. руб. [205], на 1.01.07г. – 3095,0 млрд. руб. [226, с.19]. Прогнозная оценка денежной базы на 01.01.08 г. по различным вариантам колебалась от 3582 млрд. руб. до 3829 млрд. руб. [205, с.19].

Предложение денег осуществлялось основной институциональной единицей денежного рынка – Центральным Банком России, который предлагал наличные деньги. Институциональные единицы в лице коммерческих банков производили безналичные деньги в процессе

кредитования своих клиентов. Ежегодно ЦБ РФ прогнозировал прирост денежной массы ( $M_2$ ) в обращении. Так, прогноз прироста  $M_2$  на 2004г. составлял 19 – 25%, а фактически он составил 50,5% [317, с.615], на 2005г. составлял – 20 – 32% [203, с.19], а фактически – 35,8% [317, с.615], на 2006г. составлял 19 – 21% [204, с.18], а фактически – 36 – 39 % [215.С.11]. Прогноз  $M_2$  на 2007г. составлял 16% – 24% [205, с.18]. «По сравнению с первыми девятью месяцами 2007 года темп прироста денежного агрегата  $M_2$  за январь – сентябрь 2008 года снизился более чем в 3 раза – с 27,8 до 8,3%» [206, с.12].

Рост денежного агрегата  $M_2$  в 2000–е годы был обусловлен следующими причинами:

– быстрым ростом золотовалютных резервов в результате высоких цен на нефть на мировых рынках, притоком капитала в форме займов и кредитов, привлекаемых российскими предприятиями, смягчением бюджетной политики (непроцентными расходами федерального бюджета) [201, с.7]; увеличением чистых иностранных активов органов денежно-кредитного регулирования и кредитных организаций, значительным приростом чистых международных резервов органов денежно-кредитного регулирования [204, с.10]; увеличением требований банковского сектора к нефинансовым организациям и населению, усилением влияния банковских кредитов реальному российской экономике, увеличением кредитов населению [205, с.12]; высокими темпами экономического роста и увеличением денежных доходов населения, увеличением спроса на национальную валюту со стороны экономических агентов [203, с.10]; притоком в страну больших объемов валютной выручки экспортеров, улучшением финансовых результатов деятельности организаций, ростом денежных доходов населения [136, с.11]. Вместе с тем действовали противоположные тенденции в изменении объема денежной массы. «К наиболее значимым факторам второй группы относились: сезонное сжатие денежной массы в начале года, значительное ухудшение (из-за кризиса на мировом финансовом рынке) условий доступа к внешним заимствованиям для российских финансовых и нефинансовых организаций, повышение спроса на внутреннем рынке на кредиты в иностранной валюте, относительно высокий спрос физических лиц на наличную иностранную валюту (главным образом на евро), значительный суммарный чистый вывоз капитала частным сектором в I и III кварталах 2008 года» [136, с.11]. «Банк России предполагает в зависимости от вариантов прогноза увеличение денежного агрегата  $M_2$  в 2009 году на 19 – 28%», а темп прироста денежной базы в узком определении в 2009 году может составить 14 – 22%, в 2010 году – 12 – 20%, в 2011 году – 9 – 17% [136, с.25].

Как известно, необходимое количество денег в обращении зависит от скорости их обращения. В России в 2003г. скорость оборота денег составляла 6,2 оборота. Наиболее высокая скорость оборота денег пришлась на 1995г. – 10,4 оборота. Это происходило за счет быстрого роста цен и использования денег, прежде всего, не в производстве, а в финансово-кредитной сфере и сфере торговли и посредничества, где оборот денежных средств происходит

быстрее. Динамика скорости обращения денег в среднегодовом выражении в 2000–е годы колебалась в пределах с 8,6 оборота до 5,0 оборота в год. [201, с.7; 203, с.19; 204, с.12]. Ввиду замедления скорости обращения денег происходил рост монетизации экономики, например, составивший на 1.01.04 г. по агрегату  $M_2$  21,4% по сравнению с 18,1% годом ранее [204, с.19].

Приведенные данные свидетельствуют о высоком показателе доли наличных денег в обращении (общемировой уровень – 4–5 %). Даже в бывшем Советском Союзе удельный вес наличных денег составлял лишь 20%, а с переходом России к рыночной экономике денежный агрегат  $M_0$  вырос почти вдвое. Руководители ЦБ РФ утверждают, что «несмотря на то, что расчеты наличными деньгами в платежном обороте в той или иной мере замещаются безналичными, функционирование платежной системы исключительно в безналичном виде на данном этапе развития общества представляется нереальным. Наличные деньги остаются одним из главных платежных средств и вряд ли в обозримом будущем будут вытеснены электронными аналогами. В развитых странах мира, где безналичные платежи достаточно распространены и развиваются уже на протяжении десятков лет, объем платежей наличными деньгами составляет 70% и более. В Европе шесть из семи транзакций совершается с наличными деньгами, в России этот показатель составляет около 97%. По прогнозам специалистов в перспективе наличные деньги будут обслуживать не менее  $\frac{2}{3}$  розничных платежей во всем мире. Дело в том, что осуществление безналичных платежей требует дополнительных затрат. Операции, сумма которых сопоставима или ниже их себестоимости, невыгодно проводить в безналичном порядке» [284, с.3.]

«В России количество наличных денег в обращении по балансу (с учетом остатков в кассах банков) на 1 января 2008г. составило в сумме 4,1 трлн. руб. и увеличилось за 2007 г. на 34,5% (Приложение №9-11). При этом доля наличных денег в обращении вне касс банков (по агрегату  $M_0$ ) в общей сумме денежной массы (по агрегату  $M_2$ ) постоянно снижается. За 2007г. она снизилась на 3 процентных пункта, т.е. темпы роста денежной массы превышали темпы роста наличных денег в обращении» [284, с.4]. «Уровень достаточности наличных денег в экономике, рассчитанный как отношение наличных денег в обращении (вне касс банков) к ВВП, за 2007г., по предварительным данным, составил 11,2% (в 2006г. – 10,4%), с учетом теневого сектора экономики - 8,6% (в 2006г. - 8,0%). В развитых странах этот показатель составляет 6-8%.

В 2007г. изменилась структура распределения количества наличных денег в обращении. Увеличилась доля наличных денег на руках у населения (исчислена по данным Росстата) - с 57 до 61%. Только 5-7% текущих денежных доходов население направляет во вклады и ценные бумаги. Интерес населения к банковским вкладам и депозитам в 2007г. приостановился в связи с низкими процентными ставками относительно уровня инфляции (свою роль сыграли также слухи о якобы предстоящей деноминации). Незначительно возросла доля остатков наличных денег в кассах банков, в основном, в

операционных кассах кредитных организаций - с 9 до 10% (выписка из сводного баланса банков России). Помимо объективных причин роста, связанных с расширением внутренних структурных подразделений кредитных организаций, привлечением на обслуживание новых клиентов, на рост остатков в операционных кассах повлияло накопление ими денежной наличности в целях сокращения своих транспортных расходов (из-за значительной удаленности структурных подразделений).

Удельный вес остатков наличных денег в кассах хозяйствующих субъектов сократился на 5 процентных пунктов и составил 29% (исчисляется как разница между общей суммой наличных денег в обращении и деньгами на руках у населения и в кассах банков). Вместе с тем доля наличных денег в кассах хозяйствующих субъектов остается значительной, и зачастую это связано с нарушениями ими правил работы с денежной наличностью и порядка ведения кассовых операций в целях ускорения расчетов (и, возможно, уклонения от налогообложения). Несмотря на рост безналичных расчетов путем применения различных видов платежных карт, на долю наличных денег приходится подавляющая часть расчетов с населением. По данным Банка России на начало 2008г. на территории Российской Федерации было выпущено 103,5 млн. банковских карт. Подавляющая часть всех платежных карт в России (около 90%) выпускалась в рамках «зарплатных» проектов. Несмотря на достаточно высокие темпы прироста количества банковских карт и объема операций, совершаемых с использованием платежных карт (в 2007г. они составили 38 и 47% соответственно), доля наличных расчетов по оплате товаров и услуг в общем объеме совершаемых операций с использованием платежных карт юридическими и физическими лицами составила лишь 10% (в том числе 7% - физическими лицами), остальные 90% - операции по снятию наличных денег. Таким образом, к сожалению, в России до сих пор использование банковских карт способствует в основном автоматизации процесса выдачи зарплаты, а не развитию безналичной оплаты товаров и услуг. По экспертной оценке, при сохранении текущих тенденций развития экономики, сформировавшихся в последние годы, количество наличных денег в обращении к 2015г. может увеличиться по сравнению с 2007г. примерно в 3 раза. Оснований для изменения этих тенденций пока не наблюдается» [284, с.4-5].

«Изменение состояния наличного денежного обращения в 2008г. по сравнению с 2007г. определялось замедлением экономического развития, снижением темпов роста объемов платных услуг, денежных доходов населения, оборота розничной торговли, ослаблением национальной валюты, а также усилением инфляционных процессов в условиях начавшегося в России финансового кризиса. Выпуск наличных денег в 2008г. осуществлялся Банком России в рамках, обеспечивающих своевременное и полное удовлетворение потребностей хозяйствующих субъектов и населения в наличных деньгах.

В 2008г. наличный денежный оборот, проходящий через кассы кредитных организаций и структурных подразделений Банка России,

увеличился по сравнению с предшествующим годом на 26,5% и составил 49,1 трлн. руб. В среднем за один рабочий день через кассы банков проходило 197,1 млрд. руб. против 155,5 млрд. руб. в 2007 году. Оборот наличных денег, проходящий через кассы структурных подразделений Банка России, возрос до 13,8 трлн. руб. (26,4 млрд. листов), что на 28,2 % больше, чем в 2007 году. Скорость возврата наличных денег в кассы структурных подразделений Банка России составила 2,3 оборота в год.

Количество наличных денег в обращении с учетом остатков в кассах банков на 1 января 2009г., по данным баланса, составило 4,4 трлн. руб., увеличившись за 2008г. на 6,2% против 34,5% за 2007 год. В общей сумме наличных денег банкноты занимали 99,5%, монета - 0,5%, а в общем количестве денежных знаков банкноты - 13,8%, монета - 86,2%. Снизилось количество банкнот на душу населения с 47 в 2007г. до 45 в 2008г., количество монет на душу населения возросло с 248 до 282. Изменилась структура наличных денег в обращении. Так, в 2008г. удельный вес банкнот номиналом 5 тыс. руб. возрос в количестве наличных денег в обращении в суммовом выражении с 21 до 33,7%. Одновременно доли банкнот других номиналов несколько сократились, что связано с усилением инфляционных процессов в экономике.

Доля наличных денег в обращении вне касс банков (по агрегату  $M_0$ ) в общей сумме денежной массы (по агрегату  $M_2$ ) возросла на 0,2 процентного пункта и составила на начало 2009 г. 28,1%. Темпы роста денежной массы  $M_2$  были ниже темпов роста наличных денег в обращении  $M_0$ . В 2008г. изменилась структура распределения количества наличных денег в обращении. Снизилась доля наличных денег на руках у населения - с 62,2 до 58,5%, которое в условиях девальвации предпочитало покупать иностранную валюту или товары. Увеличилась доля остатков наличных денег в кассах банков - с 10,2 до 13,3%. При этом удельный вес остатков наличных денег в кассах хозяйствующих субъектов сократился на 0,6 процентного пункта и составил 28,2%» [285, с.24-27].

До наступления кризиса отрицательную ситуацию в сфере денежного обращения Центральный Банк России объяснял следующими причинами:

– невозможностью с помощью методов денежно-кредитной политики влиять на потребительские цены, так как на указанные цены оказывают воздействие структурные и волатильные факторы [201, с.4]. Так, например, рост потребительских цен происходит, в первую очередь, на услуги жилищно-коммунального хозяйства и пассажирского транспорта;

– механизмы воздействия инструментов денежно-кредитной политики на уровень инфляции незначительны из-за слабого развития финансового рынка и банковской системы;

– недостаточным перечнем инструментов денежно-кредитного регулирования, которые могли бы эффективно использоваться для управления банковской ликвидностью;

– падением скорости обращения денег, которая зависит от целого ряда факторов, которые в настоящее время подвержены значительным и трудно прогнозируемым изменениям;

– не завершенностью процесса монетизации расчетов; платежная система в целом находилась на стадии совершенствования путем внедрения современных технологий проведения валовых платежей;

– использованием населением пластиковых карт как для оплаты товаров и услуг, так и для хранения своих средств, что приводило к изменению в тенденциях движения средств на этих счетах;

– нестабильностью структуры денежной массы, особенно соотношением срочных депозитов и депозитов до востребования;

– наличием накоплений в иностранной валюте, что существенно влияет на соотношение валютной и рублевой составляющих широкой денежной массы, а также на формирование текущего спроса на национальную валюту.

В годы предшествующие экономическому кризису основной задачей денежно-кредитной политики России являлось последовательное снижение инфляции. Банк России был намерен в основном завершить переход к режиму таргетирования инфляции. Однако решение этой задачи осложнилось влиянием на российский финансовый рынок кризисных явлений на мировых финансовых рынках. В результате Банк России был вынужден перенести акцент с контроля над инфляцией на поддержание стабильности банковской системы [206, с.4].

Политика таргетирования инфляции, применяемая многими центральными банками, требует отказа от политики управляемого плавающего валютного курса, которую Банк России проводил в последние годы. «При проведении валютной политики управляемого плавания валютного курса роль процентной политики Банка России в управлении инфляционными процессами существенно ограничена...» [202, с.4]. В докризисный период Банк России считал невозможным отказаться от этой валютной политики по следующим причинам:

– переход к валютной политике с использованием режима плавающего обменного курса рубля может привести к переоценке национальной денежной единицы, что может нанести ущерб национальной промышленности;

– быстрый переход от режима управляемого плавания к режиму плавающего обменного курса может привести к резкому изменению относительной привлекательности активов, номинированных в российской и иностранной валюте;

– домашним хозяйствам и предприятиям необходимо адаптироваться к изменяющимся показателям стоимости рубля.

Правительство Российской Федерации использовало в качестве инструмента денежно-кредитного регулирования денежной массы изменение величины остатков средств расширенного правительства на счетах в Банке России. Центральный Банк в борьбе с инфляцией использовал прямые методы регулирования величины денежной массы и денежной базы – интервенции на

валютном рынке и депозитные операции по привлечению средств банков на счета в Банке России по фиксированным процентным ставкам на различные сроки, но считал целесообразным в течение нескольких лет перейти к системе управления, преимущественно опирающейся на процентную ставку. Центральный Банк признавал, что вышеуказанные инструменты нельзя считать эффективными, так как влияние фактора колебаний притока и оттока ликвидности банков за счет валютного рынка нельзя устранить только за счет курсовой политики (фактор внешнеэкономической конъюнктуры). Кроме того, недостаточно результативными были депозитные операции Банка России для стерилизации излишней ликвидности банковского сектора, а также малопредсказуема была динамика остатков средств на счетах расширенного правительства, которая не была связана с решениями Банка России.

Политику регулирования уровня инфляции Центральный Банк России осуществлял с комбинированным использованием трех методов денежно-кредитной политики: выбора валютного курса, операций на открытом рынке, установления краткосрочных процентных ставок по операциям Банка России. При разработке антиинфляционной политики имело место неправильная трактовка причинно-следственных связей экономических явлений (опережающий рост денежной массы по сравнению с физическим объемом производства продуктов и услуг). Отсюда ставялась псевдозадача по регулированию обменного курса национальной валюты. В результате осуществлялось регулирование экономики чисто монетарными методами. Центральный Банк обосновывал свое пристальное внимание к поддержанию обменного курса рубля тем, что Россия с открытой и недиверсифицированной экономикой во многом зависит от конъюнктуры мирового рынка и как следствие характеризовалось нестабильным платежным балансом; пока предложение валюты значительно превышало спрос [203, с.3].

Центральный Банк, несмотря на рост экспортной выручки (за счет высоких мировых цен на энергоносители) и превышение предложения иностранной валюты (прежде всего долларов США) на внутреннем рынке над спросом на иностранную валюту, продолжал поддерживать высокий курс доллара США и соответственно низкий номинальный обменный курс рубля на внутреннем рынке (хотя реальный курс рубля значительно выше). Центробанк заявлял о своем намерении сокращать участие на внутреннем валютном рынке. Следует также отметить, что Центробанк использовал инструменты кредитной политики для достижения цели монетарной политики. Однако они должны служить целям макроэкономической политики [203, с.4].

Центробанк констатировал, что процентная ставка как инструмент кредитной политики слабо применялась в денежно-кредитной политике, особенно наглядно это проявлялось на внутреннем валютном рынке страны. Причиной этого являлось то, что валютный рынок формировался не за счет массового спроса и предложения хозяйствующих субъектов и населения, а в «...условиях, когда денежное предложение формировалось в основном через приобретение Банком России иностранной валюты...» [203, с.4]. Концентрация

усилий ЦБ РФ на валютной политике в ущерб остальным составляющим денежно-кредитного регулирования не только не способствовало укреплению покупательной способности национальной денежной единицы, но и в значительной степени провоцировало тотальную долларизацию экономики России, ослабляя способность государства регулировать финансово-кредитную сферу экономики.

При таком монетарном подходе к макроэкономическим проблемам страны Центральным Банком упускалась другая более важная составляющая денежно-кредитной политики государства – стимулирование инвестиций в производство и экономический рост, структурные преобразования в экономике. Курс на рестрикционную денежно-кредитную политику фактически привел в действие механизм «порочного круга»: банки не имели достаточной возможности и стимулов кредитовать производство, что ухудшало положение хозяйствующих субъектов. В свою очередь усугублялись такие тенденции в банковской системе, как рост доли невозвращенных кредитов, ухудшение общей ликвидности, что еще больше снижало возможности кредитного сектора инвестировать производство. Центробанк утверждал, что будет стимулировать банки расширять кредитование реального сектора экономики [203, с.4]. На наш взгляд, это направление должно быть основным в денежно-кредитной политике Банка России.

Зависимость российской экономики от внешнеэкономической конъюнктуры требует структурных преобразований в экономике и существенного пересмотра и обновления денежно-кредитной политики Центрального Банка. Следует согласиться с точкой зрения, согласно которой в ситуации, когда экономика страны зависит от внешнеэкономических связей и факторов, мировых цен на энергоносители, внешнеторгового сальдо и платежного баланса, многие страны используют режим «...управляемого плавающего валютного курса...» [203, с.4]. Центральный Банк ставил задачу, не изменять внутренний обменный курс рубля, так как это ограничивало импорт зарубежных товаров и сохраняло конкурентоспособность отечественных товаров на внутреннем рынке. Очевидно, что при увеличении количества иностранной денежной массы на внутреннем рынке сохранить прежний валютный курс национальной валюты на внутреннем рынке можно лишь при условии дополнительной эмиссии рублевой денежной массы. Таким образом, Центральный Банк не мог снизить инфляцию и рост цен на товары на внутреннем рынке в большей степени, чем осуществляемые им объемы дополнительной рублевой денежной эмиссии. В результате дополнительной денежной эмиссии росли цены на товары производственного и потребительского назначения, а также росли издержки производства продукции. Кроме этого, следует отметить, что особенностью российского производства являлся высокий удельный вес материальных затрат на единицу продукции. Отсюда следует, что монетарная политика Центробанка не способствовала повышению конкурентоспособности отечественного производства.

Итак, национальная денежная единица намеренно обесценивалась. Покупательную способность рубля на внутреннем рынке можно сохранить только при условии увеличения товарной массы пропорционально росту денежной массы в стране за определенный период. Это следует из закона денежного обращения. На наш взгляд, экономический рост материального производства значительно отставал от роста денежной массы (в валюте и рублях), о чем свидетельствовало значительное превышение фактической инфляции по сравнению с прогнозируемой величиной.

Наиболее важными инструментами денежно-кредитной политики государства в лице Центрального Банка являлись: ставка рефинансирования коммерческих банков, норма обязательных резервов и операции на открытом рынке. Наибольшего значения учетная ставка рефинансирования достигала в 1993 – 1994 гг. – 210 %, затем наблюдалось довольно стабильное ее снижение [203, с.15]. При поверхностном рассмотрении использования указанных инструментов денежно-кредитной политики может сложиться впечатление, что они успешно применялись. Так, например, известно, что Центральный Банк существенно снизил ставку рефинансирования (до 13 % годовых), норму обязательных резервов (до 3,5%) и проводил операции с собственными облигациями Банка России (ОБР) и правительственными облигациями. Но указанные инструменты не срабатывали, так как служили иным целям – чисто монетарной политике.

Когда коммерческие банки достаточно обеспечены финансовыми ресурсами за счет эмиссии наличных и безналичных денег из-за активной покупки Центральным Банком валюты у резидентов на валютном рынке, инструмент рефинансирования оказывается малоэффективным. Однако, последний может стать действенным фактором: «в условиях возможного сокращения свободной банковской ликвидности роль процентных ставок Банка России в управлении денежной сферой возрастет» [203, с.4].

ЦБ России использовал различные методы кредитного регулирования. ЦБР выступал в роли кредитора последней инстанции и обеспечивал формирование около 10-11% ресурсов коммерческих банков РФ [169, с.18]. Он предоставлял банкам, заключившим Генеральный кредитный договор, следующие виды обеспеченных кредитов: внутридневные, кредиты «овернайт», «томнекст», «спотнекст», ломбардные. Внутридневные кредиты предоставлялись Банком России путем оплаты с корреспондентского счета банка платежных документов при отсутствии или недостаточности средств на этом счете. Центральный Банк России увеличивал число регионов страны, банки которых получили право пользоваться кредитами «овернайт» и внутридневными кредитами; ставка рефинансирования была снижена с 18% до 16% годовых, а ставка по кредитам «овернайт» снижена до 16% годовых [202, с.11].

Такую возможность получили кредитные организации 45 регионов России; ставка рефинансирования была снижена до 13% годовых [203, с.15]. ЦБ России продолжал совершенствовать кредитную политику, например,

принял новый порядок и решение по расширению перечня ценных бумаг, принимаемых в обеспечение при осуществлении операций рефинансирования банков (под залог векселей и кредитных обязательств организаций сферы материального производства). Новый порядок характеризовался дифференцированным подходом к уровню процентных ставок за пользование кредитом в зависимости от срока кредитования, к величине применяемых к стоимости залога поправочных коэффициентов в зависимости от качества принимаемого в залог имущества (активов) и другие [204, с.13].

В связи с тем, что продолжала увеличиваться свободная ликвидность в банковском секторе экономики России, Центральный Банк России принимал меры, направленные на ограничение роста денежной массы путем применения стерилизационных мероприятий. В этих целях были повышены процентные ставки по депозитным операциям на стандартных условиях «том некст» и «до востребования», по депозитным операциям, проводимым на аукционной основе, операциям с облигациями Банка России (ОБР). В результате ЦБР абсорбировал избыточную ликвидность кредитных организаций [204, с.13]. Вместе с тем для поддержания бесперебойного осуществления расчетов и пополнения ликвидности кредитных организаций Центральный Банк России ежедневно предоставлял внутрисуточные кредиты, кредиты «овернайт» и ломбардные [205, с.15].

Еще одним не менее важным инструментом кредитной политики ЦБ РФ была норма обязательных резервов (резервная норма). Среднее значение норм обязательных резервов в мировой банковской практике составляет 3–5% [204, с.12]. Так, например, в 2002 году нормативы обязательных резервов составляли: по привлеченным кредитными организациями средствам юридических и физических лиц в иностранной валюте – 10%; по денежным средствам физических лиц, привлеченным во вклады (депозиты) в валюте РФ, – 7% [201, с.11], в 2003 году Банк России не прибегал к изменению нормативов обязательных резервов и не осуществлял внеочередных регулирований размера обязательных резервов [202, с.11]; в 2004 году произошло дальнейшее снижение нормы обязательных резервов с 7-10% до 3,5% [203, с.12]; в 2005 году норматив обязательных резервов был снижен до 2%, а с 1 октября 2006 года, наоборот, был снова повышен до 3,5% по обязательствам кредитных организаций перед банками-нерезидентами в валюте РФ и иностранной валюте [204, с.14].

Операции на открытом рынке служат основным инструментом регулирования денежной массы, используемым в большинстве стран мира. В Российской Федерации операции на открытом рынке стали использоваться Центральным Банком с переходом страны к рыночной экономике, начиная с 1991 года. В качестве объекта купли-продажи выступали различные виды государственных ценных бумаг: государственные краткосрочные бескупонные облигации, облигации федерального займа, облигации государственного сберегательного займа, облигации государственного валютного займа и другие. В последние годы (с 2001 года) Центральный Банк России приступил к

эмиссии собственных ценных бумаг, в частности, облигаций Банка России (ОБР). «Имеющийся опыт эмиссии ОБР продемонстрировал невозможность оперативно воздействовать на уровень банковской ликвидности с помощью этого инструмента, поскольку существующий порядок эмиссии и обращения ОБР устанавливает слишком большой временной лаг между принятием Банком России решения и проведением операций» [201, с.11–12].

Центральный Банк России применял новый инструмент с ценными бумагами – операции модифицированного РЕПО (ОМР) с облигациями, находящимися в портфеле Банка России. Имеются в виду аукционы по размещению двух выпусков облигаций федерального займа на условиях модифицированного РЕПО сроком 40 и 65 дней. Создание нового рынка ОМР позволило Центральному Банку России более гибко реагировать на колебания банковской ликвидности. Начиная с 2003 года ЦБР еженедельно стал проводить депозитные аукционы, а также аукционы биржевого модифицированного РЕПО (БМР) по продаже облигаций федерального займа с обязательством обратного выкупа. С 2003 года Центральный Банк России в целях увеличения сроков абсорбирования ликвидности приступил к проведению аукционов по привлечению депозитов кредитных организаций на срок 3 месяца и аукционов БМР на более длительные сроки.

С 2004 года ЦБР активно применял инструмент изъятия свободных денежных средств через механизм рынка ГКО-ОФЗ, основными из которых стали операции по продаже Банком России государственных облигаций из собственного портфеля без обязательства обратного выкупа и операции ОМР. При проведении аукционов ОМР Банк России сосредотачивал внимание на операциях по срокам, превышающим четыре месяца, что было связано со стерилизацией избыточной ликвидности банковской системы и значительным ростом объемов денежных средств кредитных организаций, аккумулируемых на депозитных счетах в Банке России. Увеличение уровня ликвидности банковского сектора было обусловлено размещением Банком России собственных облигаций (ОБР) [203, с.15].

С марта 2005 года Банк России начал ежедневно выставлять двусторонние котировки на покупку–продажу облигаций Банка России в целях обеспечения возможности участникам рынка размещать временно свободные денежные средства или продавать облигации Банку России. Развитие операций с собственными облигациями позволило Банку России отказаться от операций обратного модифицированного РЕПО (ОМР) с государственными ценными бумагами. Кроме того, Банк России также производил выкуп уже обращающихся ОБР. Это способствовало повышению ликвидности рынка ОБР, а также расширению стерилизационных возможностей Банка России. Таким образом, ЦБР абсорбировал за счет депозитных операций и операций с ОБР денежные средства [205, с.13].

Центральный Банк много внимания уделял урегулированию «...проблемы нехватки рублевой ликвидности на денежном рынке...» [203, с.14] путем снижения нормативов обязательных резервов, увеличения

«...уровня ликвидности банковского сектора...» [203, с.15] и путем размещения собственных облигаций (ОБР), а также с помощью снижения ставки рефинансирования. Эта противоречивая политика свидетельствует о том, что Центральный Банк осуществлял валютное регулирование и валютные операции в ущерб реальной денежно-кредитной политике; кредитные инструменты не оказывали существенного влияния на экономический рост. Наряду с этим за счет активного участия на валютном рынке в целях поддержания неизменного валютного курса рубля Центральный Банк аккумулировал большие золотовалютные резервы и обеспечивал поступление валюты в Стабилизационный фонд государства.

Центральный Банк признавал, что располагает ограниченными возможностями прогнозировать динамику показателей денежного обращения. Причиной тому являлось, по признанию самого Центрального Банка, монетарная (валютная) политика, «поскольку валютный компонент расширенной денежной массы не поддается точным оценкам и прямому управлению со стороны Центрального Банка, что снижает предсказуемость динамики рублевой составляющей денежной массы» [203, с.18]. К этому следует добавить другое отрицательное явление денежного обращения, которым являлось снижение «...скорости обращения денег, которая в последние годы достаточно устойчиво снижается» [203, с.19]. На наш взгляд, причиной снижения скорости обращения денег являлось увеличение доли денег, используемых для спекулятивных операций с валютой, и, наоборот, уменьшение доли денег для реальных сделок (покупки потребительских товаров и товаров производственного назначения), т.е. «...динамика скорости обращения денег в большей степени определялась изменениями спроса на иностранную валюту под влиянием движения валютного курса рубля и взаимного перетока валютных и рублевых сбережений, а также изменениями доли низколиквидных компонентов в структуре рублевой денежной массы» [203, с.19].

В последние годы Центральным Банком России были введены некоторые дополнительные инструменты денежно-кредитной политики: использование ломбардных кредитов в качестве средства рефинансирования коммерческих банков, операции на открытом рынке с целью изъятия излишней ликвидности, «связывания» свободных денежных средств и стерилизации свободной ликвидности. Это свидетельствует о том, что ожидался значительный темп прироста денежной базы в узком определении на уровне 19–28% [203, с.21], а также рост монетизации экономики и снижение скорости обращения денежной массы.

В основных направлениях денежно-кредитной политики Центрального Банка России на 2008г. отмечались аналогичные проблемы денежно-кредитного рынка. В области курсовой политики ЦБР отмечал, что Банк России ограничивает темп укрепления национальной валюты с целью поддержания конкурентоспособности российских товаров на внешнем и внутреннем рынках; темп укрепления или ослабления рубля в краткосрочном

и долгосрочном периоде будет при необходимости ограничиваться для поддержания конкурентоспособности отечественного производства, уменьшения неопределенности на внутреннем финансовом рынке. Кроме того, Центральный Банк намеревался минимизировать свое присутствие на внутреннем валютном рынке и перейти к режиму свободно плавающего валютного курса [204, с.4; 205, с.4]. Центральный Банк стремился поднять роль процентной политики в денежно-кредитном регулировании экономики. Однако он признавал, что возможности процентной политики ограничены, инструменты процентной политики носили характер скорее стабилизационных инструментов, то есть ограничивали, а не формировали стоимость денег в экономике [204, с.4; 205, с.4].

Правительство РФ совместно с Центральным Банком РФ активно применяло практику оперативного выпуска краткосрочных ценных бумаг, используемых в качестве финансовых инструментов регулирования ликвидности. Абсорбирование краткосрочных избытков ликвидности банков за счет оперативного предложения краткосрочных государственных ценных бумаг использовалось в качестве одного из важнейших механизмов кредитно-денежной политики. Несмотря на временное прекращение функционирования рынка государственных ценных бумаг (ГКО – ОФЗ), Банк России не исключал из круга используемых инструментов операции на открытом рынке. Эти операции сохраняли за собой роль важнейшего инструмента денежно-кредитной политики. Существенно возросло значение операций РЕПО как средства регулирования мгновенной ликвидности балансов участников рынка. Роль прямых сделок заключалась в оперативном воздействии на процентные ставки на денежном рынке. В области политики обязательных резервных требований Банк России продолжал работу, направленную на совершенствование механизма обязательных резервов и нормативной базы, применяемой при формировании кредитными организациями обязательных резервов, а именно по разработке механизма депонирования обязательных резервов на корреспондентском счете кредитной организации.

## **§2. Сектор ценных бумаг в России в докризисный период**

Основная микро и макроэкономическая функция сектора корпоративных ценных бумаг – это привлечение инвестиций. Сектор корпоративных ценных бумаг входит в структуру финансового сектора экономики как его составная часть. Существуют два основных сегмента сектора корпоративных ценных бумаг: первичный и вторичный. Первичный рынок выступает средством создания эффективной структуры национальной экономики. Он определяет размеры накопления инвестиций в стране, а также темпы, масштабы и эффективность национальной экономики. Вторичный сектор – это сектор, на котором обращаются ранее выпущенные корпоративные ценные бумаги. Это

совокупность любых операций с данными бумагами, в результате которых осуществляется постоянный переход прав собственности на них от одного владельца к другому.

Через корпоративные ценные бумаги осуществляется инвестиционный процесс, при котором инвестиции направляются в самые эффективные сферы народного хозяйства. Корпоративный сектор ценных бумаг в современном мире служит источником притока капитала в реальный сектор. Иностранные агенты покупают акции и облигации компаний других стран с целью диверсификации рисков и получения большего дохода. Это означает, что иностранные инвесторы вкладывают в ценные бумаги тех стран, которые обладают большей доходностью.

Теория и практика свидетельствуют об очевидных преимуществах, которые дает интеграция национального сектора в мировой сектор корпоративных ценных бумаг. Россия все больше интегрирует в мировой сектор ценных бумаг. Сектор корпоративных ценных бумаг России становится наиболее привлекательным для иностранных инвесторов. «Economist называет одним из наиболее привлекательных факторов для инвестиций в любую из стран BRIC (BRIC – это аббревиатура, обозначающая рынки Бразилии, России, Индии и Китая) Китай и Индия относятся к наиболее привлекательным рынкам для инвесторов, за ними следуют Россия и Бразилия» [223, с.56].

Важнейшим инструментом привлечения инвестиций в реальный корпоративный сектор национальной экономики является первичный выпуск, т.е. эмиссия акций и облигаций акционерных обществ и других организационно-правовых форм организаций. Первичное размещение корпоративных ценных бумаг на фондовом биржевом и внебиржевом рынках носит название IPO (Initial public offering). Наиболее популярным местом проведения международных сделок стали фондовые биржи Лондона, США, Гонконга и Сингапура. Рынок Великобритании отличается высокой ликвидностью, и в то же время они менее жестко регулируются по сравнению с рынками США, что делает листинг в Лондоне более быстрым и дешевым. В настоящее время Лондонская биржа становится наиболее привлекательной площадкой для компаний из России. ММВБ и Лондонская фондовая биржа (London Stock Exchange, LSE) заключили соглашения о взаимодействии, в соответствии с которыми они прилагают совместные маркетинговые усилия при проведении IPO российскими эмитентами. Следует отметить, что данное соглашение не единственное – LSE также сотрудничает с другой российской площадкой РТС.

С целью увеличения ликвидности внутреннего фондового рынка Федеральная служба по финансовым рынкам (ФСФР) России в начале 2006г. утвердила новое положение о публичных размещениях российских эмитентов за рубежом. Теперь при проведении зарубежного IPO российские эмитенты обязаны предлагать не менее 30 % акций данного выпуска на отечественном рынке. Помимо этого, ФСФР снизила лимит выпуска депозитарных расписок с 40 % до 35 % от капитала. Существенно сократился срок между первичным

размещением и вторичными торгами на российском рынке, так как теперь не нужно регистрировать отчет об эмиссии в ФСФР, требуется лишь уведомление регулятора [166, с.26–29].

Стремясь соответствовать разнообразным потребностям и уровням развития компаний, биржи разрабатывают и предлагают различные формы проведения размещений. В 2005 году 154 компании решили размещать свои бумаги за рубежом, что было намного больше аналогичного показателя 2004г. (117 компаний). В 2005г. был установлен рекорд объемов публичных размещений акций компаний из стран СНГ - 6,8 млрд. долл., что более чем в 5 раз превышал показатель 2004г. Всего компании и их акционеры привлекли 8,8 млрд. долл. путем первичных и вторичных размещений акций на биржах, что в 2,7 раза превысило объемы 2004 года. По данным «Эрнст энд Янг», впервые осуществили публичные размещения акций в 2005г. 22 компании, действующие на территории СНГ, тогда как в 2004г. их было 18 [166, с.26–29].

Важнейшим показателем развития сектора ценных бумаг является первичное размещение ценных бумаг, в частности, выпуск в обращение акций акционерными обществами (IPO). Первичное размещение акций осуществляется в основном нефинансовыми и кредитными организациями. Например, за 2005 год состоялось не менее 13 первичных публичных размещений акций общим объемом 4550,5 млн. долл., по сравнению с 620 млн. долл. в 2004г. Выручка от реализации проектов привлечения денежных средств через IPO за 2005г. составила 70% от денежных средств, привлеченных за предыдущие годы. Средневзвешенный объем IPO достиг 792,8 млн. долл., включая 193 млн. долл. на AIM. В 2004г. на российский фондовый рынок пришлось 53 %, на NYSE – 47 % [143, с.34-37]. При этом 94 % привлеченных средств за 2005г. пришлось на Лондонскую биржу (London Stock Exchange – LSE) и примерно 300 млн. долл. – на РТС и ММВБ [225, с.36–38].

«Оффшорные компании, в которых консолидируются российские активы, часто используются для получения дополнительных источников финансирования за счет размещения на зарубежных рынках акций и корпоративных облигаций. Так, в 2006 году из проведенных в России 21 IPO в шести случаях российские активы регистрировались под юрисдикцией Голландии или Люксембурга, а затем акции таких «компаний – масок» размещались на Лондонской фондовой бирже» [268, с.60]. Особенно предпочитали размещать свои акции на AIM компании с объемом привлечения денежных средств до 100 млн. долл. Во-первых, AIM (Alternative Investment Market) – меньшая площадка по сравнению с Лондонской биржей – LSE. В Лондоне уделяется особое внимание площадке для компаний малой и средней капитализации - AIM. Она создана по образцу NASDAQ и работает с некрупными компаниями, цель которых – привлечение средств от IPO до 100 млн. долл. Таким образом, клиент AIM по своим объемам сделок похож на типичную российскую компанию средних размеров. Во-вторых, упрощенная процедура выхода на биржу по сравнению с LSE и NYSE (нет ограничений на

количество акционеров и особо жестких сроков финансовой отчетности эмитента, доля акций в свободном обращении не лимитирована, действует гибкая система регулирования). В-третьих, на AIM сформирован широкий круг инвесторов, готовых вкладывать в рискованные проекты, отлаженная процедура реализации сделок.

Важнейшим инструментом привлечения иностранных инвестиций в российскую экономику является программа американских депозитарных расписок (АДР), которая широко используется во всем мире уже  $\frac{3}{4}$  века как способ выхода национальных экономик на международный фондовый рынок. Наибольший удельный вес по программам АДР занимают страны, как с развитым, так и с развивающимся фондовым рынком, такие как Великобритания, Япония, Австралия, Индия, Тайвань, а также Россия. Большую часть этих программ АДР выпустили компании из сырьевых, энергетических, телекоммуникационных и высокотехнологичных секторов экономики. Россия начала участвовать в программах АДР с конца 1994 г. Если рынок АДР на акции российских эмитентов за последний период характеризовался цикличностью, то 1998 год явился рекордным за всю историю развития рынка АДР на акции российских эмитентов по количеству осуществленных проектов – 26 программ. Доля России на мировом рынке АДР в новых спонсируемых программах в 1998 году составила 14,5% и впервые превысила долю Великобритании – старейшей страны-участницы программ АДР, а также превысила (в 2–3 раза), доли других крупнейших стран-участниц – Австралии и Японии. За 2005–2006 гг. участие России в выпусках программ АДР выросло в 3–4 раза. В России лидирующее место занимали компании из энергетического сектора экономики и компании телекоммуникационного сектора; в основном российские эмитенты осуществляли программы 1-го уровня, на которые приходилось около половины всех выпусков (всего было осуществлено 135 выпусков). Другая половина проектов приходилось на программы частного размещения и лишь 5% от всех выпусков АДР являлись программами 2-го и 3-го уровней и торговались на NYSE. Необходимо отметить, что только АДР 3-го уровня рассматриваются в качестве инвестиционного инструмента.

Большинство российских эмитентов осуществляли программы АДР 1-го уровня, размещая их на внебиржевом рынке США. Однако российские эмитенты активно использовали программы частного размещения: программы по правилу 144А и по правилу S. Интерес к этим программам можно объяснить тем, что стоимость подготовки и реализации подобных программ невысока, сроки осуществления, как правило, не превышали полугодия. Особенно привлекательно в этих программах для российских эмитентов было то обстоятельство, что требования к раскрытию финансовой информации об эмитенте были минимальные, также не было необходимости регистрироваться в SEC (в Комиссии по ценным бумагам и биржам США). Необходимо подчеркнуть, что история развития рынков АДР на акции российских эмитентов совсем небольшая (около 12 лет) по сравнению с

мировой историей этого рынка ( $\frac{3}{4}$  века). Выпуск АДР на акции российских эмитентов можно рассматривать не только как механизм выхода российских эмитентов на международный фондовый рынок, но и как эффективный способ привлечения иностранных инвестиций [118, с.34–37].

В результате первичного и дополнительного размещения на зарубежных и отечественном фондовых рынках акций у компаний увеличивается собственный капитал и растет их уровень капитализации. Рыночная капитализация – это суммарная стоимость торгуемых или котируемых акций, т.е. заявляемых на покупку-продажу. По оценке информационно-аналитического партнерства Bloomberg L.P. суммарная стоимость российских акций в сентябре 2006 года составила приблизительно 1 трлн. долл. [223, с.24-29]. В эту сумму входили все акции, представленные в Российской торговой системе (РТС), на Московской межбанковской валютной бирже (ММВБ), Санкт-Петербургской валютной бирже (СПВБ), Российской фондовой бирже (РФБ) и Сибирской межбанковской валютной бирже (СМВБ). По данным Минэкономразвития России уровень капитализации отечественного рынка акций составлял: в 1997 году – 128,2 млрд. долл., в 2000 году – 43,9 млрд. долл., в 2003 году – 197,2 млрд. долл. [119, с.75].

Для сведения в сентябре 2006 года капитализация мирового рынка составила 45 трлн. долл. [223, с.24–29], в 2003 году составляла – 33,9 трлн. долл. [119, с.75]. Рост капитализации в мире с октября 2003г. по октябрь 2006г. составил 60%. При этом российский фондовый рынок в долларовом эквиваленте рос почти в 7 раз быстрее мирового (на 400%), уступив по скорости прироста в Европе только Украине (2000%), Румынии (650%), Болгарии (575%) и Хорватии (440%), стремящихся в ЕС. Однако по объему капитализации эти страны составляли суммарно 10% от стоимости российского фондового рынка.

В настоящее время в мире на 1 доллар ВВП в среднем приходится 1 доллар рыночной стоимости акционерного капитала. Для России на конец сентября отношение капитализации фондового рынка к объему ВВП составило 1,1 долл./долл. – что выше среднемирового на 10–15 %. По этому соотношению Россия несколько обогнала средний уровень стран G8 («Большой восьмерки»). Только в США капитал дороже, чем в России (1,3). При этом в процентном отношении прирост рыночной стоимости акций к приросту ВВП (эластичность) в России была выше. На каждый процент прироста ВВП в 2003–2006 гг. совокупная стоимость акций прирастала на 5,2%, в мире – на 2,9 %. Таким образом, можно констатировать стремительное удорожание ВВП в России, почти в 2 раза превышающее среднемировое.

В экономической истории развития рынка были периоды, когда эластичность поднималась до 5 % и выше. Но затем следовало инфляционное ускорение роста ВВП в 1,5–2 раза без соответствующего роста капитализации или происходило замедление роста рыночной стоимости акций. Аналогичный опережающий рост капитализации по отношению к производству ВВП также

имел место в России в 1995–1998 гг. Другими словами, рост ВВП – необходимое, но недостаточное условие роста стоимости акций [223, с.24–29].

Следующим сегментом сектора ценных бумаг является выпуск долговых ценных бумаг (облигаций, векселей) организаций. Позитивной стороной выпуска долговых ценных бумаг для организации является сохранение пропорций в уставном капитале общества, а также тот факт, что кредитор не получает права на долю собственности предприятия. При этом использование долгового финансирования обеспечивает эмитентам получение кредита на более выгодных, чем у банков, условиях. Это связано с тем, что выпуск долговых ценных бумаг, в частности облигаций, способствует повышению прозрачности компании в глазах инвесторов. Облигации имеют высокий правовой статус из-за сложной процедуры прохождения эмиссии через контрольные органы, процедуры раскрытия информации. Это только поддерживает приверженность эмитента принципам открытости и снижает в глазах инвесторов уровень риска этого инструмента. Все это способствует удешевлению заимствований.

Сектор корпоративных облигаций приобретал все большее значение как источник инвестиционных ресурсов. Если в 2001–2002 гг. соотношение между объемом эмиссии корпоративных облигаций и суммарным объемом инвестиций в основной капитал не превышало 1–3%, то в 2003г. оно приблизилось к 4 %, по итогам 2004г. это соотношение составило 5–6%, а в 2005г. данный показатель составил 13% [209, с.8–15].

Тенденцией в 2005г. стало удлинение сроков и объема заимствований. Так, например, доля корпоративных облигаций со сроком обращения от 3 до 5 лет составила 44%, от 2 до 3 лет – 36 %. Средний срок обращения по данным группам составлял 1421 и 1075 дней соответственно, средний объем займа – 1,978 и 1,177 млрд. руб. Среди региональных облигаций также преобладали выпуски со сроком обращения от 3 до 5 лет, на них приходилось 42 % от объема всего рынка. Средний объем выпуска данной группы составлял 2,728 млрд. руб., средний срок обращения – 1381 дней. Следующей особенностью 2005 года было большое количество новых эмитентов и первичных размещений. В секторе корпоративных облигаций состоялось 158 размещений объемом 274,1 млрд. руб. по номиналу. В обращение поступило 142 выпуска на сумму 237 млрд. руб. В то же время было погашено 73 выпуска объемом 55.67 млрд. руб. Таким образом, чистое размещение составило 181,33 млрд. руб. [207, с.19].

«Год 2006–й завершился для внутреннего долгового рынка позитивно. По итогам года совокупный объем рынка рублевых облигаций в обращении вырос на 47 % – до 1,87 трлн. руб. Лидером роста стал сектор корпоративных облигаций, продемонстрировавший рост на 89,0%. Количество новых эмиссий также заметно увеличилось – со 163 в 2005 году до 255 в 2006 году. По мнению многих аналитиков, в 2007 году внутренний долговой рынок продолжит расти быстрыми темпами. В то же время вероятен рост

доходности базовых активов в связи с возможным падением рублевой ликвидности» [241, с.8–10].

Высокую активность в 2007 году демонстрировал первичный сегмент – общий объем размещений корпоративных бумаг превысил в феврале 56 млрд. руб. (всего на ММВБ состоялось 19 аукционов). В 2005г. российский рынок корпоративных облигаций характеризовался невысокой волатильностью по сравнению с 2004г. Общий объем корпоративных облигаций в обращении за 2005г. увеличился на 81,72% (до 411,98 млрд. руб.), а муниципальных облигаций – на 18,03% (до 146,14 млрд. руб.). Общее количество выпусков корпоративных облигаций на конец года составило 289, что на 69 больше, чем в 2004г. Количество муниципальных выпусков в 2005 году составило 106 против 100 в 2004г. В секторе корпоративных облигаций состоялось 158 размещений объемом 274,1 млрд. руб. по номиналу. В обращение поступило 142 выпуска на сумму 237 млрд. руб. В то же время было погашено 73 выпуска объемом 55,67 млрд. руб. Таким образом, чистое размещение составило 181,33 млрд. руб. [108, с.19].

2008 год для отечественного рынка ценных бумаг завершился отрицательными результатами; произошел «обвал» всех сегментов рынка ценных бумаг России. «Печальный итог заключается в том, что результативность многих финансовых инструментов снизилась настолько, что никто не мог этого представить в период стабильности» [92, с.12]. «Перспективный источник финансирования для компаний - размещение акций и облигаций на фондовом рынке. Однако даже до финансового кризиса данный канал привлечения ресурсов был недостаточно развит. Отношение объема рублевых корпоративных облигаций нефинансовых компаний к ВВП невелико - около 2,7% в 2007г., 2,4% - в 2008 году.

Уровень развития рынка еврооблигаций нефинансовых компаний также заметно отстает от западных стран: объем рынка в 2008г. составил 3,1% от ВВП (3,6% в 2007г.). Предположим, что российские предприятия будут активно привлекать финансирование за счет выпуска долговых бумаг, так что доля долговых бумаг (размещенных как на внутреннем, так и на внешнем рынке) к ВВП достигнет 23%, как в начале 2008г. в ряде развитых странах» [240, с.15-16] .

Таблица 24. Привлечение средств в РФ за счет еврооблигаций и синдицированных кредитов (млрд. долл.)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Нетто-выпуск еврооблигаций	-1,2	-0,2	3,3	7,5	9,8	17,1	21,9	38,1
финансовый сектор	-0,9	0,4	0,4	5,2	7,6	16,3	20,2	34,6
нефинансовый сектор	-0,3	-0,6	2,9	2,3	2,2	0,8	1,7	3,5
Синдицированные кредиты	3,7	2,2	4,1	7,4	13,4	38,8	33,8	62,7
финансовый сектор	0,7	0,4	0,8	1,5	2,7	6,7	13,0	11,3
нефинансовый сектор	3,0	1,8	3,3	5,9	10,7	32,1	20,8	51,4

Однако, несмотря на очевидные успехи, масштабы российского рынка корпоративных облигаций по сравнению с рынками развитых стран выглядят незначительными. В последние два года отмечены положительные тенденции в развитии рынка еврооблигаций. Первая тенденция заключается в увеличении сроков заимствования. Еще 1,5–2 года назад срок обращения нового займа редко превышал 3 года. За последний год средний срок заимствования увеличился до 5 лет. При этом существовала зависимость: чем крупнее компания и выше ее кредитный рейтинг, тем на больший срок привлекались средства.

Таблица 25. Привлечение средств на внутренних рынках капитала РФ, (млрд. руб.) [108, с.27-45].

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Внутренние облигации	н/д	н/д	н д	48,8	76,9	134,0	319,7	550,9
финансовый сектор	н/д	2,9	1,2	5,9	11,6	16,7	68,9	109,4
нефинансовый сектор	н/д	н/д	н/д	42,9	65,3	117,3	250,8	441,5
Выпуск акций	0,5	0,3	1,3	0,6	2,5	6,5	19,6	31,2
финансовый сектор	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	11,6
нефинансовый сектор	0,5	0,3	1,3	0,6	2,5	6,5	19,6	19,6

Вторая особенность состоит в том, что снижается стоимость заимствования на денежном рынке и, наоборот, увеличиваются заимствования на рынке ценных бумаг (облигаций). Третья тенденция современного рынка евробондов связана с доминирующей долей обязательств компаний финансового сектора, которая выросла за год с 58 % до 67 %. При этом доля банковских займов среди общего количества эмиссий осталась на прежнем уровне.

Четвертая характерная черта состоит в следующем: многие эмитенты в последнее время все чаще стали выпускать европейские облигационные займы, номинированные в единой европейской валюте. И, наконец, последняя черта современного европейского облигационного займа заключается в том, что в последнее время все больше компаний стали обращать внимание на возможность эмиссии еврооблигаций, номинированных в российских рублях. За последний год значительно вырос интерес к рублевым синдикациям и за 2006 год увеличился в 2 раза [188, с.20–22].

Сектор еврооблигаций был представлен в основном корпоративными эмитентами. Муниципальные бумаги составляли около 3 % рынка. На долю одного заемщика – Газпрома – приходилось 29 % рынка, на долю остальных квазисуверенных заемщиков – также 29%. Впрочем, доля экспортоориентированных компаний постепенно снижалась. Повысилась, например, доля потребительского сектора. Благодаря интересу иностранных инвесторов к развивающимся рынкам в 2005г. увеличился рост и в сегменте корпоративных еврооблигаций. Улучшились общие показатели корпоративных еврооблигаций: увеличился средний объем заимствования с 400млн. долл. в 2004г. до 432 млн. долл. в 2005г. [207, с.20].

Следующим способом пополнения компаниями (акционерными обществами) собственных ресурсов и привлечения инвестиций является стратегия, ориентированная на интеграцию с другими рыночными агентами. С этой точки зрения сектор ценных бумаг можно рассматривать как рынок корпоративного контроля. Под рынком корпоративного контроля понимают процессы слияния и поглощения, выкупа с использованием рычага выделения и разделения [20]. Рынок корпоративного контроля является механизмом регулирования экономической эффективности и связан с рыночным перераспределением акционерной собственности и соответственно со сменой стратегии развития соответствующей корпорации. Под уровнем корпоративного контроля подразумевается доля в уставном капитале.

Особое значение для национальной экономики имеют процессы слияния и поглощения. Рынок слияний и поглощений с участием российских компаний в последние годы существенно вырос как по количеству сделок, так и по сумме. С помощью процессов слияния и поглощения осуществляется перераспределение производственных ресурсов в пользу более эффективных компаний. Объектом поглощения чаще всего является менее эффективная компания. Однако в рамках данных процессов имеются и враждебные поглощения. В 2004–2005 гг. в России было зафиксировано не менее 65 только публичных корпоративных конфликтов на сумму (если оценивать по вовлеченным активам) свыше 4 млрд. долл.

Современные транснациональные корпорации могут возникать путем создания новой компании, получения долей участия в уже функционирующих компаниях, слияний и поглощений иностранных фирм. Прежде всего, предметом поглощения становятся иностранные предприятия, работающие в перспективных отраслях и увеличивающие объемы своих продаж. Основными целями международных поглощений являются: заинтересованность в наиболее полном использовании собственного научно-технического потенциала; обеспечение доступа к запатентованным научно-техническим результатам иностранных фирм; желание рационализировать основное производство транснациональной корпорации путем его интернационального комбинирования и другие.

Одним из основных источников иностранных инвестиций является перевод средств материнской компании в ее филиалы. Увеличение прямых зарубежных инвестиций без реального перевода капитала головной компанией характеризует инвестиционное поведение сложившихся многонациональных корпораций. Рассматривая заграничные вложения как материальную основу возникновения и дальнейшего развития потоков транснационального капитала, необходимо отметить, что подобные инвестиции обеспечивают возможность корпораций контролировать активы, сумма которых многократно превышает размер капитала, вложенного головной компанией.

В последние два–три года наиболее масштабные потоки капитала отмечалось в секторе телекоммуникаций, недвижимости, а также в сфере услуг, прежде всего финансовых. При анализе притока иностранных

инвестиций, связанных со слиянием и поглощением (СиП), нефтяная промышленность уступила 1-е место финансовому сектору – инвестиционным и торговым компаниям, в том числе хеджевым фондам. В 2005 году на них пришлось более 30 % всех трансграничных СиП (по стоимости покупок). На 2-м месте среди объектов поглощений – компании нефтяной промышленности, на 3-м – телекоммуникации. Секторное распределение слияний и поглощений было следующим: транспорт, складирование, коммуникации, добывающая промышленность, финансовые услуги, пищевая промышленность и пивоварение. В 2005г. наиболее активно инвестировали через трансграничные СиП различные типы коллективных инвесторов – фонды акций и разнообразные финансовые инвестиционные фонды, прежде всего взаимные и хеджевые [270, с.57–61]. В 2005г. была зарегистрирована 141 мегасделка (стоимостью более 1 млрд. долл.) на общую сумму 454 млрд. долл. (более чем в 2 раза больше, чем в 2004г.), что составило 63% мировой стоимости трансграничных СиП [270, с.30–36].

Важнейшим каналом привлечения инвестиций являются прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Новейшая тенденция – рост прямых иностранных инвестиций институтов коллективного инвестирования (особенно фондов акций и хеджевых фондов), которые расплачиваются за сделки СиП наличными [270, с.30–36]. Частные фонды акций (Private equity funds) проявили себя как новый и развивающийся источник инвестиций: их инвестиции в 2005г. достигли рекордной суммы – 261 млрд. долл., более половины которой было направлено в ПИИ. Недавно к этим стратегиям частных фондов акций присоединились фонды иного вида – хеджевые. Они также начали участвовать в сделках поглощений и стали конкурентами традиционных ГНК и частных фондов акций, вложив в 2005г. 1200 млрд. долл. Обычно фонды акций, владея большей долей акций или полностью, контролируют и управляют приобретаемой компанией; они придерживаются занятых позиций более длительное время, чем прочие фонды. Поэтому фонды акций намного важнее в качестве прямых инвесторов, чем хеджевые.

Российский рынок акций «второго эшелона» оставался недостаточно развитым по сравнению с западными. Низкое качество рынка акций «второго эшелона» не помешало данным бумагам внести значительный вклад в развитие российского фондового рынка с начала 2006 года. С 2004г., даты начала расчета индекса РТС-2, «голубые фишки» (акции «первого эшелона») подорожали на 124%, тогда как индекс РТС-2 вырос на 97,7% [227, с.27–29]. Пик размещения бондов третьего эшелона пришелся на середину 2006 года – середину 2007 года. Тогда в условиях избыточной ликвидности компании активно развивались за счет заемных средств. В настоящее время компаниям третьего эшелона предстоит выплатить в декабре 2008 года – июня 2009 года около 492 млрд. рублей долга [102, с.15].

Основным институциональным участником сектора государственных ценных бумаг в России продолжало оставаться государство в лице Министерства финансов России, которое осуществляло эмиссию

государственных ценных бумаг – облигаций. С помощью эмиссии облигаций федерального и муниципального займа Министерство финансов России и его нижестоящие структурные подразделения в субъектах Российской Федерации покрывали дефициты федерального, регионального и местного бюджетов. Рассмотрим динамику внутренних и внешних займов России в до кризисный период.

Объем рынка государственных рублевых облигаций в 2005г. варьировался в пределах 550-700 млрд. руб. по номиналу, не включая облигации Банка России (ОБР). По-прежнему он превышал сегмент негосударственных рублевых долговых обязательств по объему почти в 2 раза. В начале 2005 года состоялось 18 аукционов по размещению и 18 аукционов по дополнительному размещению на вторичном рынке государственных ценных бумаг. Общий объем эмиссии составил 202,6 млрд. руб. по номиналу. Было погашено облигаций федерального займа (ОФЗ) на сумму 108,2 млрд. руб. по номиналу, чистое размещение составило 98,1 млрд. руб. [207, с.17–18]. В середине 2005 года ОФЗ были допущены к торгам на внебиржевом рынке на ММВБ. Кроме того, Минфин окончательно передал ЦБ РФ функцию выпуска краткосрочных облигаций, который в 2005г. провел ряд аукционов по размещению ОБР. За 10 месяцев 2005г. объем торгов этими бумагами составил 20 млрд. руб., тогда как оборот ОФЗ – 311 млрд. руб. Центральный Банк РФ стимулировал интерес к ОФЗ, увеличив активность на рынке РЕПО. Объему роста этих операций был придан дополнительный импульс: ломбардный список – перечень активов, которые могут использоваться в качестве обеспечения по ссудам РЕПО, – пополнился негосударственными облигациями. В него были включены бумаги таких эмитентов, как РЖД, АИЖК (Агентство ипотечного жилищного кредитования), Московское ипотечное агентство, Внешторгбанк, ЛУКОЙЛ, ТНК, а также субфедеральные инструменты: выпуски Москвы, Башкортостана, Самарской области и Ханты-Мансийского АО.

В 2005г. ОФЗ показали положительную динамику: в первом полугодии 2005г. их доходность была стабильной, а в августе начала снижаться. Одна из причин, по которым инвесторы часто избегали вложений в ОФЗ, заключалась в том, что на рынке государственных облигаций доминировали крупные игроки – ПФР (Пенсионный фонд России) и Сбербанк (а также ЦБ РФ, если учитывать все долговые обязательства, в том числе не находящиеся в обращении на вторичном рынке). Это являлось недостатком рынка ОФЗ для внешних инвесторов, т.е. доминирование двух крупных игроков: Сбербанка и ПФР.

С 1 января 2007г. на рынке ОФЗ были сняты все ограничения на операции нерезидентов, и это должно было обеспечить приток иностранного капитала. По поведению иностранных инвесторов на рынке негосударственных облигаций можно было предположить, что ОФЗ будут пользоваться у них большим спросом, чем негосударственные облигации. До последнего времени рынок ОФЗ был недоступен иностранным инвесторам, так как действующее законодательство предусматривало резервирование 15 %

средств нерезидентов в ЦБ РФ на 12 месяцев без начисления процентов, а для вложения в негосударственные бумаги норма резервирования составляла лишь 2% [163, с.30]. Кроме этого, состоялось размещение двух новых выпусков облигаций федерального займа (ОФЗ) на сумму 27 млрд. руб. По состоянию на 23 марта состоялось два аукциона по дополнительному размещению ОФЗ на сумму 25 млрд. руб. [131, с.14–18]. В начале 2007г. Минфин России принял меры по стерилизации избыточной ликвидности посредством размещения большого выпуска облигаций Банка России (ОБР) на общую сумму 250 млрд. руб., что фактически сопоставимо с объемом вырученных от продажи IPO средств [131, с.14–18].

«Согласно заложенным в бюджет 2007 года прогнозным цифрам, общий объем привлечения средств на внутреннем рынке за счет облигационных займов составил 293 млрд. руб. (при погашении 80,1 млрд. руб.). Таким образом, чистое привлечение должно было составить 213,5 млрд. руб. Это было выше, чем в 2006г. (за 11 мес. привлечено 211 млрд. руб., погашено 59 млрд. руб., чистое привлечение – 152 млрд. руб.)» [289, с.16].

В последние годы на финансовом рынке России наибольшая активность наблюдалась в секции торговли деривативами – производными ценными бумагами. Дериватив – контракт на срочную сделку с определенным активом, являющийся предметом купли/продажи. К деривативам относятся фьючерсы и опционы. Необходимо отметить то, что товар, представляющий собой предмет покупаемого/продаваемого срочного контракта, называется базовым активом дериватива. Объемы торгов фьючерсами и опционами свидетельствовали о стабильном росте, на рынке появлялись новые контракты, к торговле подключались новые участники. Вместе с тем говорить о каком-либо заметном влиянии производных ценных бумаг на деятельность предприятий и организаций, занятых в реальном секторе экономики, было нельзя.

В 2005г. участники торгов российского рынка производных инструментов получили в свое распоряжение инструменты, относящиеся к двум новым сегментам, ранее не представленным на отечественном рынке стандартных контрактов – фьючерсы на процентные ставки и индексные деривативы. Причем за небольшой срок (с 2004 по 2005 гг.) был достигнут рекордный результат: доля процентных и индексных деривативов в совокупном общем объеме составила 1,4% и 3,8% соответственно.

Пока наиболее значительным сегментом на российском рынке попрежнему остаются деривативы на акции, на которые в 2004 году пришлось 82% совокупного биржевого оборота. Причем расширение линейки стандартных контрактов не обошло стороной, и этот сектор, представленный пока только на срочном рынке РТС. Так, 5 марта 2005г. были введены в обращение 1– месячные опционы и фьючерсы на акции Газпрома, РАО «ЕЭС России», ЛУКОЙЛа и Ростелекома [128, с.28–32].

Рынок валютных деривативов наряду с производными на акции – один из старейших и наиболее развитых сегментов в России. Немаловажным является и тот факт, что на всех без исключения биржах, имеющих секции

стандартных контрактов, обращаются инструменты на курсы валют, причем на данный момент подавляющее большинство российских срочных площадок считают развитие этого сегмента приоритетным направлением деятельности. Сейчас на рынке валютных деривативов обращаются фьючерсы на евро/доллар, рубль/доллар, рубль/евро, а также опционы – на кросс–курс евро/доллар. «Локомотивом» развития сегмента валютных деривативов с большой долей уверенности можно назвать ММВБ, хотя бы потому, что на данной площадке проходят самые большие объемы торгов валютными контрактами (в 2005г. – 6,5 млн. контрактов, или 186,8 млрд. руб.). В настоящее время на ММВБ введены в обращение все три фьючерса на валюту, представленные на российском рынке деривативов, однако сделки проходят лишь по контракту на курс рубль/доллар. Успехи развития секции стандартных контрактов ММВБ налицо: объем торгов в 2005г. превысил показатель 2004г. более чем в 14 раз, увеличение было отмечено и по открытому интересу на конец года [128, с.28–32]. В перспективе следует ожидать хорошую конъюнктуру по всем без вводимый на FORTS фьючерсный контракт рубль/евро будет в ближайшем будущем в значительной степени востребован как финансовым, так и товарным рынком. Большие надежды возлагаются и на опционные контракты на рубль/доллар, существующие на FORTS и вводимые на ММВБ [186, с.35–36].

2005 год был богат всевозможными рекордами. Например, 21 декабря объем открытых позиций на ММВБ впервые за последние 5 лет превысил 1 млрд. долл., составив 1039230 контрактов (1,039 млрд. долл.). Не отставала от ведущей фондовой площадки страны и РТС, сообщившая в декабре об обновлении некоторых своих максимумов. Так, рекордное значение оборота в FORTS, установленное 2 декабря, составило 7,22 млрд. руб. В свою очередь, максимальное значение объема открытых позиций в 2005г. было достигнуто 12 декабря – 15,46 млрд. руб. Пополнились ряды участников торгов, причем на всех площадках. Лидером стал FORTS: в 2005г. расчетными фирмами – участниками клиринга на срочном рынке РС стали 12 новых организаций, в том числе 7 банков, среди которых «Дойче Банк», «Сбербанк России», «Газпромбанк» и «Абсолют Банк». На бирже «Санкт-Петербург» в 2005г. было аккредитовано 10 новых участников торгов, среди которых ИК «Элтра», БК «Хеджевый фонд», МФК «Солид» и «БрокерКредитСервис». В 2005 году совокупный оборот российского рынка деривативов превысил 60,7 млн. контрактов, или 907,3 млрд. руб., что на 38,56 % в контрактах и на 50,55 % в денежном выражении больше показателя 2004 года [128, с.28–32].

В первом полугодии 2008 года на ведущих российских биржах оборот торгов деривативами увеличился до 8,3 трлн. рублей по сравнению с 6,8 трлн. рублей во втором полугодии 2007 года. Суммарный объем открытых позиций по срочным биржевым контрактам на конец первого полугодия 2008 года в системе FORTS увеличился на 91%, на ММВБ – на 75% по сравнению с концом 2007 года [275, с.33].

### §3.Страховой сектор России до начала экономического кризиса

Следующим сегментом финансового сектора национальной экономики необходимо считать страховые услуги. Страховой сектор национальной экономики имеет исключительное значение в системе безопасности любого государства. О значимости страхования свидетельствуют следующие данные. В России эксплуатируется около 800 ядерных объектов, 150 тыс. км магистральных газопроводов, 62 тыс. км нефтепроводов и 25 тыс. км продуктопроводов. В топливно-энергетическом комплексе (ТЭК) действуют 350 гидротехнических сооружений, в том числе 100 гидроэлектростанций. По данным МЧС России, на подобных объектах в среднем один раз в 10-15 лет происходят аварии с ущербом более 1 млрд. рублей, один раз в 8-12 месяцев - с ущербом до 1 млрд. рублей, один раз в 115-145 дней - с ущербом до 200 млн. рублей (в ценах 1993 года). В целом по прогнозным оценкам ущерб, причиненный здоровью и имуществу третьих лиц, а также окружающей среде, может достигать 10 млрд. рублей [57, с.67].

Рассмотрим, как развивался страховой сектор России в докризисный период. О развитии страхового сектора в стране можно делать выводы по различным экономическим показателям: численность страховых организаций, уровень их капитализации и количество заключаемых ими договоров страхования, сумма страховых взносов и выплат, количество предлагаемых видов страхования, соотношение и удельный вес отдельных видов страхования и их общая структура, а также финансовые показатели страховых компаний (платежеспособность, кредитоспособность и устойчивость). В настоящее время Россия занимает плохой рейтинг на мировом рынке страховых услуг – всего 0,2% мирового объема страховых премий. В конце 2006 года доля застрахованных рисков в России составляет лишь 10-15% против 90-95% в промышленно развитых странах. В развитых странах Европы страховая премия на душу населения составляет 2,3 – 6,5 тыс. долл. США, а в России в 2006 году – 162,4 долл. США [182, с.5,6].

Степень развития страхового рынка определяется отношением совокупной страховой премии к ВВП страны; этот показатель называют уровнем проникновения. Уровень проникновения страхования в России сопоставим с такими странами, как Колумбия (2,4%), Иордания (2,4%), Эстония (2,5%) и Кения (2,5%) [182, с.5]. Это подтверждается сохранением в течение ряда лет доли страховых взносов в ВВП на низком уровне и даже снижением реального страхования: в 2004г. она составляла 2,81% (без учета нерисковых операций по ОМС – 2,23%), 2005г. – 2,27% (1,62%), в 2006г. – 2,25% (1,50%), 2007г. – 2,35% (1,47%), в 2008г. – 2,27% (1,33%) [164, с.44].

После некоторого снижения в 2002 году до 2,8% удельный вес страховых премий в 2003 году увеличился до 3,2%, оставляя реальными шансы по достижению заложенной в Концепции развития страхования в России цели – 5% ВВП к 2007 году. Однако в 2004 году он опять снизился до 2,8%. При сравнении официальных данных по доле страхования в ВВП России

(в 2005 году – 2,27%) и аналогичных показателей иных стран, наша страна пока не может войти в группу высокоразвитых. По доле страховой премии в ВВП Россия находилась на 57-м месте, по плотности страхования на 52-м месте [182, с.8]. Невысокая доля страхования в ВВП России по сравнению с экономически развитыми странами и не столь динамичное ее увеличение связаны с бурным расширением объема ВВП. В условиях активного развития экономики текущих темпов роста страхования недостаточно для резкого наращивания его доли в валовом внутреннем продукте [309, с.7]. Доля страховых взносов в ВВП России (без учета обязательного медицинского страхования) в настоящее время самая низкая среди стран БРИК (в 2,4 раза ниже, чем в Бразилии, в 2,6 раза ниже, чем в Китае) и почти в 4 раза ниже, чем в Индии), а по сравнению со странами, входящими в G – 7, этот показатель ниже, в среднем, в 6,7 раза [323]. По показателю совокупные страховые премии Россия в 2008 году занимала место в конце второй десятки стран (38,8 млрд. долл.). Доля России в мировом секторе страхования составляла в 2008 году 0,91% [324].

Важными абсолютными показателями, характеризующими уровень развития страхования, являются количество страховых компаний и сумма страховых премий и выплат по страховым услугам. По данным Министерства финансов России, к концу 2003 года было зарегистрировано (по состоянию на 01.10 2003 г.) 1436 страховых компаний, которые за 9 месяцев 2003 г. собрали страховые взносы на сумму 340,2 млрд. рублей (рост к соответствующему периоду 2002 г. составил 153,9%) и произвели страховую выплату на сумму 182,8 млрд. рублей (рост к аналогичному периоду составил 149,4%). Из общей суммы страховых взносов на добровольное страхование приходилось 81,9%, или 276,7 млрд. рублей, а из общей суммы страховых выплат на добровольное страхование приходилось 71,8%, или 191,2 млрд. рублей. За указанный период структура страховых взносов распределилась следующим образом: добровольная форма страхования – 81,3% и обязательная форма – 18,7%. Наибольшую долю страховых взносов составили страхование жизни (40,8%), страхование имущества (27,5%), обязательное медицинское страхование (14,7%), страхование от несчастных случаев и добровольное медицинское страхование (9,7%); на страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств приходилось 2,8% [273, с.27]. Динамика собранных страховщиками премий составила: в 2006 году – 614,0 млрд. руб., в 2005 году – 506,15 млрд. руб., в 2004 году – 470,53 млрд. руб., в 2003 году – 446,79 млн. руб..

Страховые выплаты достигли: в 2006 году – 356,93 млрд. руб., в 2005 году – 308,48 млрд. руб., в 2004 году – 293,56 млрд. руб., в 2003 году – 292,35 млрд. рублей [315, с.645]. Прибыль страховщиков в 2006 году составила 30,551 млрд. руб., а в 2005 году – 29,659 млрд. руб. [316, с.645; 315, с.667]. В 2005 году по сравнению с предыдущим годом (2004г.) общий сбор премий увеличился на 7,57%, выплаты увеличились на 5,08%, а в 2006 году, соответственно, на 21,3% и 15,7%. Сократились премии в добровольном

страховании в 2005 году на 28,4 % [316, с.645], а в 2006 году – увеличились на 12,1% [316].

В 2005 году сектор личного страхования динамично развивался, достигнув объема 64,6 млрд. руб. Таким образом, прирост составил 22%. Выплаты возмещений в прошлом году составили около 40,1 млрд. руб., то есть на 14% больше, чем годом ранее. Тенденция предыдущих лет к снижению количества заключаемых договоров была прервана: страховые компании заключили их больше на 46% – около 85 млн. единиц. Рост страховых сумм также продолжился, они достигли значения около 30,5 триллионов рублей. Наибольший объем собранных премий в сегменте страхования от несчастного случая обеспечили предприятия, застраховав своих сотрудников на сумму около 14,4 млрд. руб. В свою очередь, страховые компании выплатили им возмещений на сумму 3 млрд. руб. Общая страховая сумма составила около 15,3 трлн. руб. По страхованию от несчастных случаев за свой счет клиенты заплатили страховщикам чуть более 4,5 млрд. руб. Выплаты со стороны СК достигли 1,8 млрд. руб. Страховая сумма по всем договорам оценивается приблизительно в 4 трлн. руб. [309, с.15].

В 2007 году сенсационным стал взлет сектора страхования, где сумма сделок составила 2,65 млрд. долларов. Это колоссальный рост - в 20 раз по сравнению с 2006 годом, когда сделок было заключено всего на 127,2 млн. долларов. В 2008 году продолжался дальнейший рост числа сделок в отрасли страхования. По итогам первого полугодия 2008 года российские страховые компании собрали 293 млрд. рублей взносов по прямому страхованию (без ОМС), что на 44 млрд. рублей, или на 17,6%, больше, чем за аналогичный период прошлого года. Крупнейшими сегментами отечественного страхового рынка попрежнему остаются автокаско (в первом полугодии 2008 года собрано 76,4 млрд. рублей взносов), ДМС (53,0 млрд. руб.), ОСАГО (39,1 млрд. руб.) и страхование имущества юридических лиц от огневых и иных видов рисков (31,3 млрд. руб.) [182, с.8].

В Едином государственном реестре субъектов страхового дела на 31.12.2008г. было зарегистрировано 786 страховых организаций и 127 страховых брокеров — всего 913 субъектов страхового дела против 857 страховщиков и 88 брокеров в 2007г. - 945 субъектов страхового дела. Причем совокупный уставный капитал компаний снизился за год со 160,3 млрд. руб. до 153,8 млрд. [245, с.69-70]. За год число страховых компаний на рынке сократилось - с 857 до 786. При этом снижение численности страховщиков происходило практически во всех сегментах. Так, в 2008г. операции по страхованию жизни проводили 94 компании, из них 67 специализированных. Годом ранее операциями по страхованию жизни занимались 145 компаний, в том числе 57 специализированных.

Число компаний, занимающихся страхованием жизни, упало со 145 в 2007г. до 94 - в 2008г. (-35%). Количество страховщиков, осуществляющих страхование иное, чем страхование жизни (кроме ОМС), в 2008г. составило 522, в то время как годом ранее их было 536. Обязательное медицинское

страхование в 2008г. осуществляли 104 компании, годом ранее — 115 СК. Деятельность в сегменте ОСАГО в 2008г. осуществляли 163 страховщика (в 2007г. здесь работала 171 компания). Серьезно сократилось число компаний, осуществляющих операции по перестрахованию, — со 257 (в 2007г.) до 196 (в 2008г.). В том числе количество специализированных перестраховщиков в 2008г. составило 29, в 2007г. - 33. В 2008 году было отмечено снижение активности иностранных компаний в инвестировании средств для увеличения уставных капиталов российских страховщиков: в 2008г. за счет средств иностранных инвесторов капиталы были увеличены у 10 компаний, годом ранее — у 17 страховщиков.

В 2008 году совокупный объем страховой премии составил 590,6 млрд. руб., что примерно эквивалентно 18 млрд. долл. Но по основным макроэкономическим показателям российский страховой рынок значительно уступает развитым странам. Страховая сумма по всем договорам оценивается приблизительно в 4 трлн. рублей [309, с.15]. Рост рынка прекратился с момента, когда в стране проявились кризисные явления. Уже в период с конца августа по ноябрь 2008г. депозиты страховщиков в банках, рейтинг которых соответствовал необходимым нормативам, выросли с 51,89 млрд. до 74,4 млрд. руб. Прирост же общей суммы активов шестнадцати крупнейших страховщиков за сентябрь составлял +1,2%; но уже в октябре имел отрицательную величину (- 4%), как, впрочем, и в ноябре (-1,3%) [245, с.69-70].

В банках на депозитах были размещены 9,1 млрд. руб. руководитель ФССН России И.В. Ломакин-Румянцев обратил внимание на большую долю в активах тех же «шестнадцати» - векселей (кроме банковских). Рост с 2,23 млрд. руб. до 12,8 млрд., несомненно, был результатом кризиса. «Это способ фиксации обязательств, что не от хорошей жизни». За период с 1 октября по 30 ноября доля денежных средств в активах упала с 40,03 млрд. до 20,4 млрд. руб. Одновременно с уменьшением числа страховщиков выросла доля премий ведущих страховых групп. Премии страховщиков, входящих в страховые группы вообще (собрано на территории РФ, включая операции внутри группы), составляли в общем объеме премии (без ОМС) в 2007г. 67% от 324,7 млрд. руб., а в 2008г. - 68% от 373,3 млрд. руб.; по ОМС - 58% от 167,4 млрд. руб. и в 2008г. - 63% от 246,8 млрд. руб. На лучшую десятку (топ-10) среди них в 2008г. приходилось: на «Росгосстрах» - 59,8 млрд. руб.; Международную страховую группу ИНГО - 43,4 млрд.; СГ «Согаз» - 41,1 млрд.; РОСНО –Allianz - 31,1 млрд.; РЕСО - 30,3 млрд.; СГ МСК - 24 млрд.; Страховой дом ВСК - 22,1 млрд.; группу «Альфастрахование» - 17,9 млрд.; СГ «Уралсиб» - 17,3 млрд. и группу «Ренессанс» - 13,3 млрд. руб. [245, с.69-70].

Высокая концентрация рынка прослеживалась и по некоторым видам страхования. На Топ-10 по страхованию жизни в 2008г. приходилось 70% общей премии. «Росгосстрах» располагал 27% совокупной премии по ОСАГО. Ниже была концентрация по личному страхованию - 48% и по имущественному страхованию - 45% совокупной премии в первой десятке.

Отрицательная динамика на страховом рынке проявилась уже во втором квартале 2008г. Так, премия страховщиков по добровольному страхованию, иному, чем страхование жизни, в четвертом квартале 2008г. составила 93,5 млрд. руб., в третьем квартале — 111,2 млрд. руб., во втором квартале — 118 млрд. руб., в первом квартале — 123 млрд. руб. [215, с.10] (Приложение №12). За первое полугодие 2008 года совокупная доля перестраховщиков в страховых резервах составляла около 49 млрд. рублей (11% от всех активов, принимаемых в обеспечение резервов). В 2004 году доля перестраховщиков в страховых резервах составляла 15,8%, в 2005 году - 15,2% [57, с.47]. Тенденцией первого полугодия 2008 года (как и 2007 года в целом) стало активное расширение и усложнение социальных пакетов на российских предприятиях, значительное увеличение доли предприятий, включающих в свои социальные пакеты различные страховые программы. Достаточно стабильная экономическая ситуация в стране постепенно привела к дефициту грамотных, квалифицированных и опытных кадров на рынке труда. Основным фактором мотивации и удержания сотрудников на предприятиях стало наличие широкого социального пакета, включающего как добровольное медицинское страхование, так и страхование от несчастных случаев и болезней, а в некоторых случаях и накопительное страхование жизни или дополнительное пенсионное обеспечение.

В третьем квартале 2008 года суммарные убытки российских страховщиков, собравших по итогам девяти месяцев 2008 года 55% рыночных взносов, составили минус 3,375 млрд. рублей. Усредненная рентабельность активов страховых компаний по итогам 9 месяцев 2008 года составила 2,54% (4,0% за 2007 год). Усредненный показатель рентабельности активов страховых компаний только за III квартал 2008 года составил - 0,01%. Крупные универсальные страховщики федерального уровня оказались пока в большей мере подвержены действию кризиса, говорится в исследовании агентства, рентабельность инвестиций за III квартал 2008 года у крупных страховых компаний в среднем была равна 1,25%, а рентабельность активов за тот же период - 0,38% [57, с.44]. В настоящее время потери от мошенничества составляют около десяти процентов премии, собираемой страховщиками по розничному страхованию, т.е. около 23 млрд. рублей по итогам 2007 года [57, с.28]. Страховому сообществу необходимо форсировать введение единой информационной базы, а также поставить вопрос перед Правительством и Госдумой РФ о наделении страховых компаний полномочиями ведения следственных действий и ужесточения ответственности, в том числе сотрудников ГИБДД, за страховое мошенничество.

Сокращение сборов в четвертом квартале 2008 года наблюдалось не только в розничном, но и в корпоративном секторе. В розничном спад был связан, безусловно, со снижением покупательской способности населения, как за счет собственных, так и за счет кредитных ресурсов. В корпоративном же секторе снижение идет за счет сокращения бюджетов на страхование в наиболее пострадавших от кризиса отраслях — например, в строительной

сфере. Сектор добровольного страхования ответственности на протяжении 2008 года развивался очень неравномерно, если сопоставить квартальные данные с результатами аналогичных периодов 2007 года. В первом квартале 2008 года премия в этом секторе упала на 2,4%, во втором - выросла на 26,9%, в третьем - увеличилась на 15,4%, а в четвертом квартале - выросла только на 6,9% [137, с.16].

По оценкам «Эксперт РА», объем взносов по добровольному медицинскому страхованию в 2008 году прогнозировался в размере 74,4 млрд. рублей (прирост по сравнению с предыдущим годом 18,4%), по страхованию от несчастных случаев и болезней - 30,4 млрд. рублей (прирост 25,8%), по ОМС- 346,5 млрд. рублей (прирост 19,5%) [57, с.58]. Самыми популярными услугами, предоставляемыми в рамках корпоративных программ добровольного медицинского страхования, являются поликлиническое обслуживание, услуги скорой медицинской помощи, вызов врача на дом, стоматологические услуги и экстренная госпитализация. Также достаточно распространены: вакцинация сотрудников, плановая госпитализация и диспансеризация. В Москве средняя сумма страховки рядового сотрудника составляла 600-800 долларов США. В некоторых компаниях годовые затраты на страховку одного сотрудника достигали 2 тыс. долларов.

Спад в секторе страхования имущества, прежде всего, был связан со снижением объемов продаж автомобилей и, соответственно, полисов страхования каско. При этом падение отмечается, как в сегменте продаж новых автомобилей, так и на вторичном авто рынке. Многие авто владельцы, ранее предпочитавшие достаточно дорогие программы, выбирали более дешевые полисы, соглашаясь при этом на некоторое сокращение страхового покрытия и, соответственно, ухудшение условий страхования (применение франшиз и тому подобное). Таким образом, количество новых договоров сократилось, а существующие клиенты уменьшили «страховые бюджеты», что в совокупности привело к резкому снижению объемов страховых сборов по этому виду страхования. Нельзя не отметить влияние спада автокредитования, связанного с проблемами в банковском секторе экономики. Объемы продаж полисов каско упали в разных компаниях на 10 — 75% — в зависимости от того, какую долю страховых премий обеспечивал банковский канал сбыта [137, с.14-19].

Сегмент добровольного страхования ответственности по сравнению с личным и имущественным страхованием еще недостаточно развит и нестабилен, и достаточно сложно выявить какие-либо сложившиеся закономерности его функционирования. Динамика его развития зависит от действий и позиции контрольно-надзорных органов, изменений в законодательстве, количества госконтрактов и проводимых органами государства и местного самоуправления конкурсов и тендеров. Рынок носит отчасти сезонный характер: активное строительство в середине года (весна - лето) дает прирост премий по страхованию строительно-монтажных рисков и

ответственности за неисполнение госконтрактов. Поэтому и в 2008 году в этот период отмечено увеличение показателей рынка, прирост размера подписанной страховой премии. Еще одна причина роста в этом сегменте обусловлена активным развитием в первой половине 2008 года добровольного страхования ответственности владельцев транспортных средств в совокупности с полисами страхования каско и ОСАГО в качестве дополнительной опции. На снижение премий к концу года повлиял экономический кризис и, как следствие, отказ организаций от страхования строительно-монтажных рисков и профессиональной ответственности. Некоторую стабильность можно отметить только в сегменте страхования ответственности организаций, эксплуатирующих опасные объекты.

Если воспользоваться английским термином Property & Casualty для обозначения сектора имущественного страхования (имущество, добровольное страхование ответственности и ОСАГО), то получалось, что за 2008 год сектор P&C в России вырос на 13,9%. Однако данный рост обеспечен в первые девять месяцев, а в последнем квартале 2008 года сборы выросли всего на 1,5%. По данным Федеральной службы страхового надзора, в четвертом квартале 2008 года рынок страхования имущества перестал расти. Премия в сегменте за октябрь - декабрь 2007 года - на 0,4% меньше, чем за аналогичный период 2008 года [137, с.14].

По статистическим данным за период 2001-2008 гг. структура страховых премий по личному страхованию кардинально изменилась: если в 2001г. страховые премии по страхованию жизни в структуре премий по личному страхованию составляли 83%, то в 2008г. их доля составила только 15%. Поэтому для нас представляет особый интерес анализ состояния и перспектив развития страхования жизни (Приложение №13). По оценке Аналитической службы «Русского полиса», в 2008 году реальный размер российского рынка страхования жизни (включая как накопительное, так и рисковое личное страхование от несчастных случаев) составил около 25 млрд. руб. При этом совокупные выплаты за тот же период не превысили 3 млрд. руб. В целом размер российского рынка страхования жизни пока что не особенно велик, однако если учесть сравнительно небольшой период истории его развития — фактически с 1 июля 2007 года, то величина почти в 1 млрд. долларов. Рост рынка реального страхования жизни за 2008 год достиг 19%.

По экспертной оценке Аналитической службы «Русского полиса», объем сегмента перестрахования жизни в России по итогам 2008г. составил около 400 млн. руб., при этом перестрахование личного страхования занимает около 75% этой премии, перестрахование рискованной составляющей накопительного страхования жизни — 25%. Также стоит отметить, что в сегменте перестрахования реального страхования жизни представлены только зарубежные перестраховщики. В настоящее время, по оценкам экспертов, доминирующее положение занимает дочерняя компания Munich Re с долей рынка около 60-70%. На второй позиции со значительным отставанием (оценочная доля рынка - около 20%) находится Swiss Re. Кроме того, на рынке

присутствуют SCOR Global Life, Hannover Re, Partner Re.

Обобщенные итоги сегмента страхования жизни за 9 месяцев 2008 года следующие. Совокупная премия в сегменте сократилась по отношению к аналогичному периоду прошлого года на 21,3%: в первом квартале сборы упали по сравнению с январем-мартом 2007г. на 15,6%, во втором (по отношению к апрелю-июню 2007г.) — на 41,7%, а уже в третьем — выросли на 8,3%. Следует отметить, что рынок оказался в достаточной степени концентрированным. На первые 10 страховщиков приходится 84,18% реального рынка, а ТОП-5 компаний собирают 67,85% совокупной премии по рынку. В первую пятерку лидеров российского рынка страхования жизни входят Чешская страховая компания, «АИГ Лайф», «Русский стандарт Страхование», «СОГАЗ-Жизнь» и «Росгосстрах-Жизнь» [116, с.50]. Основным объемом премии данные компании получили, осуществляя непосредственно страхование жизни за исключением Чешской страховой компании, 90% поступлений которой приходится на личное страхование. Также большая доля личного страхования в 2008 году наблюдалась у таких страховщиков жизни, как «Согласие-Вита», «Боместра», «Эйс Жизнь Страхование», «Сибирский спас-Жизнь» и «Прогресс».

Наибольший рост поступлений — более чем в три раза — по итогам 2008 года показали компании «Авива», ОСЖ «РЕСО-Гарантия», «ИНГ Лайф» и «Эйс Жизнь Страхование». В ряде случаев, по мнению аналитиков «Русского полиса», такой рост происходил за счет сотрудничества с банками. Среди компаний, наиболее активно развивавших сотрудничество с банками, такие компании, как Чешская страховая компания, «Русский стандарт страхование», «Авива», «СиВ Лайф» и «МСК-Лайф» (Приложение №13).

Следует отметить, что в настоящее время зависимость от банковского канала различным образом отразилась на результатах страховщиков жизни. Так, если компания «СиВ Лайф» в четвертом квартале 2008 года собрала 42% от общей годовой премии, а Чешская СК — 33%, то «Русский стандарт страхование» — только 13,6%, «МСК-Лайф» — 7,4%, а «Авива» практически остановила деятельность: последний квартал 2008 года принес этому страховщику только 0,75% от общей годовой премии. Таким образом, уже 98% сборов по страхованию жизни приходится на специализированные компании. За январь-сентябрь 2008г. они собрали 23,7 млрд. рублей премии, из которых 14,1 млрд. рублей приходятся собственно на страхование жизни и 9,6 млрд. - остальное личное страхование. Прирост суммарной премии этой группы к 9 месяцам 2007г. составил 14,0% — но исключительно за счет личного страхования, сборы в котором увеличились почти вдвое, на 79,2%. Премия же по страхованию жизни упала на 8,6%.

Компания «СОГАЗ-Жизнь», которая к октябрю 2007 года занимала первое место по сборам в страховании жизни, сейчас она на третьем месте, ее премия по данному виду сократилась на 48%. И в целом компании, имеющие крупные корпоративные портфели за счет аффилированных с ними клиентов, уже не так ярко выделяются на общем фоне, как ранее. На первом же месте по

итогах 9 месяцев — «Русский стандарт страхование», который опять вырвалась вперед. Но при этом ее премия упала по отношению к 9 месяцам 2008 года на 21%. На втором месте — «АИГ-Лайф», прирост в 24% [151, с.34] (Приложение №14).

В первую очередь, к таким успешным проектам относится компания AIG Life, занявшая по итогам 2008 года первое место по сборам по страхованию жизни, и Чешская страховая компания, лидер года по сбору суммарной премии по рисковому личному страхованию и страхованию жизни в сегменте специализированных страховщиков жизни. По данным «Русского полиса», информацию о выходе на прибыль раскрыли только две компании — «АИГ Лайф» и Чешская страховая компания, теперь они могут развиваться за счет собственных доходов [151, с.54].

Как следует из данных ФССН, падение сборов рынка в сегменте «лайфа» по отношению к первым шести месяцам 2008 года оказалось достаточно ощутимым — на 15,8% (речь идет о страховании жизни по классификации формы 1С, без рискованного личного и медицинского страхования). В итоге объем рынка страхования жизни по полугодию сократился до 7 млрд. рублей — с 8 млрд. годом ранее. Однако сокращения бизнеса смогла избежать половина участников рынка. Премия упала у 32 компаний, в то время как у 33 портфели только выросли. При этом российский рынок страхования жизни выглядит несколько благополучнее, например, чем румынский — где, по данным страхового издания XPRIMM, в первой десятке лидеров только одна компания сумела не уменьшить сборы премии. В российской ТОП-10 только три компании ушли в минус.

Добровольное имущественное страхование является основным сегментом российского страхового рынка, почувствовавшим на себе воздействие мирового финансового кризиса. Снижение доходов населения, сокращение предприятиями расходов на страхование, снижение ВВП, падение объемов производств и импорта привели к резкому снижению объема страховых премий по страхованию имущества [244, с.54]. В 2008 году объем страховых премий по имущественному страхованию составил 317,4 млрд. руб. [244, с.54], что на 15,7% больше, чем в 2007 году.

Негативные последствия финансового кризиса проявились в данном секторе лишь в 4-м квартале, ранее страховые премии показывали уверенный рост. При этом страховые выплаты продолжали свой рост и составили в 2008 году уже 125,6 млрд. руб., что на 37,3 % больше аналогичного показателя предыдущего года. Данное расхождение в темпах роста страховых премий и выплат не замедлило сказаться и на коэффициенте выплат по страхованию имущества: с 33% в 2007 году он вырос до 40% в 2008 году. Соответственно, изменилась и убыточность по данной группе видов страхования: с 39% в 2007 году она выросла до 50% в 2008 году. Приведенные показатели прироста страховых премий, выплат, а также коэффициента выплат значительно разнятся в сегментах страхования имущества юридических и физических лиц [244, с.54].

Структура объектов добровольного имущественного страхования заметно различалась. Так, например, 88% страховых премий по договорам, заключенным с физическими лицами, приходится на страхование средств наземного транспорта и 8% - на страхование строений граждан [244, с.55].

В феврале Федеральная служба страхового надзора обнародовала итоги работы российского страхового сектора за 2008г. Сборы премий составили в 2008г. 946,2 млрд. руб. (увеличение за год на 21,9%), выплаты — 622,7 млрд. руб. (рост на 29,2%). Более высокий рост премий отмечен по обязательному страхованию (30,7%) при росте выплат на 32,2%. В абсолютных цифрах премии по обязательному страхованию достигли 481,8 млрд., а выплаты - 42,8 млрд. руб. При этом доля премий по ОМС составила 81,8%, а выплат - 87,4%. Соответственно по ОСАГО - 16,6% и 11,13% [245, с.69-70].

Объем страховых премий, собранных страховщиками по добровольным и обязательным видам в 2008 году, составил 952 млрд. руб., что на 22,7% больше, чем годом ранее. Объем страховых выплат составил 626,5 млрд. руб., увеличившись на 30%. В 2007 году прирост премий был более существенным — 27,1%, прирост выплат — 36,6%. Добровольное страхование характеризовалось следующими показателями: премии 464,4 млрд. руб., выплаты - 194,8 млрд. Наименьший объем премий приходится на страхование жизни (18,6 млрд. руб. - 4,02% совокупной премии по добровольному страхованию). Объем выплат (5,98 млрд. руб.) составляет 3,07% общего их объема, обгоняя только добровольное страхование ответственности - 1,38%. (Этот вид страхования отмечен также падением в 2008г. объемов премии сравнительно с 2007г. на 17,8%, а выплат — на 62%.) Основную же долю поступлений (67,96%) обеспечивало добровольное страхование ответственности (315,6 млрд. руб. при выплатах в 124,7 млрд. руб.) [245, с.69-70].

Руководитель ФССН И.В.Ломакин-Румянцев для начала сообщил журналистам, что возглавляемая им служба за пять лет сумела уменьшить очередь на лицензирование с 860 претендентов в 2004г. до 32 - в конце 2008г., при этом выдерживался нормативный двухмесячный срок рассмотрения заявок. ФССН столкнулась с проблемой, идущей от несовершенства законодательства, регулирующего лицензирование страховых продуктов. Три тысячи заявок на такое лицензирование не было удовлетворено страхнадзором. Выход видится в повышении уровня саморегулирования в отрасли и повышении уровня экспертизы претендующих на лицензию продуктов. Роль рецензента возьмет на себя ВСС, а роль эксперта отводится ФССН. Реализовав таким образом право страхнадзора привлекать к работе профессионалов того или иного профиля, предполагается устранить кулуарность при решении вопроса о лицензировании страховых продуктов. А.П. Коваль, президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС), добавил, что такая система - плод совместных усилий, шаг к реальному саморегулированию, который будет приветствоваться страховым сообществом.

Помимо итоговых данных о работе страховщиков, глава ФССН рассказал о шагах, предпринятых надзором. Количество обращений с жалобами - 14240. Принято 2952 посетителя. Наибольшее число обращений - по ОСАГО (по поводу, прежде всего, несоблюдения сроков рассмотрения документов и осуществления выплат; занижения размеров страховых выплат и т.п.). ФССН выдала 2884 предписания (рост за год - 14%), 43,3% которых вызвано ошибками в отчетности, а 20,1% инициировано обращениями граждан. (Инспекции страховнадзора на местах выдали 3027 предписаний.) В 2008г. проведено 220 проверок (против 184 в 2007г.) и почти в каждой компании выявлены нарушения. Ограничено действие четырех лицензий, приостановлено действие 85 лицензий [245, с.69-70]. Руководитель ФССН обратил внимание на проблему надежности компаний, занимающихся страхованием ответственности. Надзор предложил повысить требования к ним, так как довольно часто они демонстрировали лишь «перевод денег из одной позиции в другую», между тем как коэффициент выплат страхования ответственности оставался низким - 12%. Продолжался мониторинг рынка ОСАГО. Вызывал беспокойство высокий уровень коэффициента выплат по ОСАГО в некоторых субъектах Российской Федерации: Вологодская обл. - 134; Мурманская - 97,2; Пермская - 88; Татарстан - 85,9; Коми - 82,5; Челябинская обл. - 80,9 и Кемеровская обл. - 80,3% [245, с.69-70].

По итогам 2008г. ФССН выразила беспокойство по поводу отношения страховых выплат к страховым взносам, составившее по отдельным видам страхования 30-40% [10, с.158-159]. Еще в 1993г. В.В. Шахов это соотношение, равное 20%, назвал «неприличным». Бывший руководитель ФССН показатели 2008г. (30-40%) оценил как самую большую проблему, которая «еще долго будет оказывать влияние на отношения страховщиков с потенциальными клиентами» [10, с.158]. На расхождение базисных целей страхования в РФ указал Е.В. Коломин, подчеркнув, что у многих страховщиков расходы по проведению добровольного страхования превышают сумму страховых выплат. А.Ю. Лайков приводил данные о том, что расходы на ведение дела у российских страховщиков доходили до 40-45%, выплаты по рисковому (не-жизни) страхованию начинали в среднем по рынку превышать 50% от собираемых премий [10, с.159-160].

В отрасли личного страхования положительные явления затронули, прежде всего, добровольную форму – увеличились поступления страховых премий по страхованию жизни и медицинскому страхованию, хотя темпы их прироста незначительны. Это объясняется тем, что часть населения с высокими доходами стала больше приобретать страховые продукты по страхованию жизни и здоровья на добровольной основе. В отрасли имущественного страхования темпы прироста поступлений страховых премий от страхователей были существенно ниже, чем в отрасли личного страхования. Вместе в развитии отрасли имущественного страхования отмечалась тенденция к абсолютному и относительному росту добровольной формы страхования имущества граждан, средств транспорта и грузов юридических лиц. Страхование в России в

территориальном аспекте развивалось неравномерно по округам и тем более по субъектам Федерации. В результате экономического кризиса неравномерность в развитии страхового сектора в региональной экономике возрасла. Разрыв в уровне проникновения страховых услуг в региональную экономику России усилился.

Современный глобальный страховой сектор порождает различные виды и формы страхования, профессиональных и непрофессиональных участников страховых отношений. По поводу форм страхования и разновидностей участников рынка страховых услуг в различных странах, в том числе в России, как в вопросах теории, так и в практике страхования нет единства мнений и взглядов среди ученых и предпринимателей. Например, В.В.Шахов указывал, что «по форме организации страхование выступает как государственное, акционерное, взаимное, кооперативное» [76, с.37]. Акционерное, взаимное и кооперативное страхование В.В.Шахов относил к негосударственным организационным формам. С.В. и Н.Б.Ермасовы выделили такие организационные формы страхования, как акционерное, взаимное, государственное, кэптивное, ллойдовское. Они же выделили следующие типы страховых компаний: кэптивные, акционерные, взаимные, типа Ллойда, фронтлирующие [14, с.77].

Е.В.Коломин использует термин «системы страхования» как синоним термина «формы страхового дела». Он пишет: «Решение многообразных проблем возможно при сочетании различных систем страхования – государственного, акционерного, взаимного, в том числе кооперативного. Важно лишь четко определить объективно неизбежное разграничение сфер каждой из этих форм страхового дела, а также их взаимодействие» [22, с.15]. Такая классификация форм организации страхового дела (организационных форм страхования) соответствует классификации, принятой в немецкой теории и практике. В учебнике «Страховое дело», используемом в системе профессионального обучения страховщиков в Германии, со ссылкой на Закон о надзоре за деятельностью страховых организаций, действующей в ФРГ, указывается, что страховые организации могут иметь одну из следующих форм: акционерное общество, общество взаимного страхования, публично-правовое (государственное или муниципальное) образование или учреждение [60, с.115].

Исторически взаимное страхование появилось намного раньше, чем коммерческая форма страхования, и Россия не являлась исключением. Как представляется, наилучшие перспективы у взаимного страхования в аграрном секторе, так как условия его, предлагаемые на рынке, не выгодны для сельхозпроизводителей. Задумываются о взаимном страховании и участники рынка ценных бумаг, отмечая недостатки коммерческого страхования (довольно существенные страховые взносы и незначительное количество урегулированных при помощи страховщиков исков). Реализация именно этого варианта развития страхования рассматривается в ПАРТАД, разработавшей проект типового устава общества взаимного страхования профессиональных

участников рынка ценных бумаг - членов ПАРТАД. Хорошие перспективы у взаимного страхования в страховании профессиональной ответственности. Потребность в данном виде страхования ни у кого не вызывает сомнения. Но при этом, например, доля застрахованных частных медицинских учреждений в нашей стране не превышает 5-10%, среди государственных клиник таких единицы.

С 2008г. взаимное страхование в России наконец-то получило правовую основу. С вступлением в силу с 01 июля 2008г. Федерального закона от 29 ноября 2007г. № 286-ФЗ «О взаимном страховании» участники страхового рынка обрели четкие регламенты, покрывающие практически все множество вопросов, связанных с взаимным страхованием. Однако за период с момента принятия закона рынок не продемонстрировал значительного роста числа обществ взаимного страхования. Госреестр субъектов страхового дела, составленный на 31 декабря 2009г., содержал сведения о 870 юридических лицах, включая 723 страховые организации, 144 брокера и только три общества взаимного страхования. Два из лицензированных ОВС зарегистрированы в Москве, одно - в Барнауле. Есть основания полагать, что такая ситуация была связана с рядом факторов, один из которых - недостаточная осведомленность предпринимательской среды о преимуществах взаимного страхования [276, с.50].

Глобализация национального сектора страховых услуг проявляется в том, что увеличивается концентрация капитала в сфере страхового предпринимательства, происходят слияния и поглощения отечественных страховых компаний, осуществляются мега сделки с акционерным капиталом страховщиков, расширяется участие иностранного капитала в формировании уставного капитала страховых организаций, заключаются сделки по перестрахованию с иностранными перестраховщиками и т.д. Интеграция - многоаспектный процесс. Интеграция страхового сектора является составной частью экономической интеграции национальных хозяйств. Предпосылками и условиями развития интеграционных отношений России и других стран выступают ликвидация барьеров, препятствующих деятельности иностранных обществ, преодоление по отношению к ним правовой, финансовой и иной дискриминации. Российское страховое законодательство последовательно шло в данном направлении. В настоящее время в России представлен ряд ведущих мировых страховщиков и перестраховщиков. По результатам 2008г. доля иностранного капитала в российских компаниях составила 13,5%, при этом доля страховой и перестраховочной премии - соответственно 35% и 23,7%. Либерализация нашего внутреннего рынка — одно из направлений интеграции. Представляется, что задачи европейской интеграции могут быть решены одновременное процессом вступления России в ВТО. Вместе с тем, считает Е.В. Коломин, что в процессе переговоров интересы нашего страхового сектора не удалось отстоять в полной мере [158, с.48].

В 2006-2007 гг. наблюдался резкий подъем интереса зарубежных операторов к российскому страховому сектору, вызванный продолжительным

и быстрым развитием российской экономики. К 2009г. доля нерезидентов выросла сразу на 3,6%, но не только по причине активности последних, а и в связи с тем, что совокупный уставной капитал всех страховых организаций, независимо от страны происхождения инвесторов, в 2008г. оставался практически на том же уровне, что и в 2007г. (сократившись в долларовом выражении). Иначе говоря, именно зарубежные вложения в размере 5,6 млрд. руб. поддержали капитализацию российского страхового сектора, с учетом рублевой инфляции [112, с.37] (Приложение №15).

На национальном страховом секторе иностранный капитал стал принимать участие с начала государственной монополизации страхового сектора экономики в начале 90-х годов. Известные в мире инвесторы-старожилы (Allianz, AIG, Alte Leipziger - впоследствии перешла под контроль Ergo) пришли в трудное время, когда спрос на страховые услуги находился на низком уровне и многие не верили в то, что коммерческое страхование в обозримой перспективе приживется в пореформенной России. Allianz (в то время «Ост-Вест Альянц») стал в 1990г. первой иностранной компанией, залицензированной в России. AIG приступила к работе в 1994г. Значительная часть российских рисков Ост-Вест Альянса перестраховывалась тогда в материнской компании Allianz AG. Другой претендент на роль старейшего участника рынка — Мюнхенское перестраховочное общество, поскольку открытию представительства перестраховщика в Москве в 1991г. предшествовала работа еще в дореволюционной России. Zurich вошел в капитал средней по размеру Вест Россо в 1996г. Следующий эшелон иноинвесторов составили Эйс (ACE), год начала деятельности -2005, за ним последовали АХА, Fortis, Generali. Чешские Ceska Pojistovna и инвестфонд PPF стали первым восточноевропейским инвестором в российскую страховую отрасль. Финансово-экономический кризис не остановил процесса инвестирования и вхождения на российский рынок. Eureko (Голландия) оформила сделку по приобретению СК «Оранта» в декабре 2008г., а британская Royal & Sun Alliance Group подписала соглашение о приобретении у фонда DIFI 50% Intouch Insurance Group B.V, которому принадлежала одноименная российская страховая компания, в конце марта 2009г.

В отдельных сегментах страхового сектора некоторые компании с участием в их капитале нерезидентов добились заметного прогресса. К примеру, по итогам 2008г. Чешская страховая компания (ЧСК) заняла седьмое место по личному страхованию, опережая многих старых участников рынка. Более прочные позиции компании с иностранным участием занимают на рынке классического страхования жизни. Из первой десятки крупнейших международных страховых корпораций по страхованию ответственности и имущества восемь компаний вели прямой бизнес в России, согласно данным Forbes, и пять корпораций - по выкладкам Fortune. В сегменте страхования жизни РФ это соответственно, четыре компании у Forbes и три - у Fortune (Аха, Generali, Aviva).

Два лидера международного перестраховочного бизнеса открыли в

Москве дочерние компании: Мюнхенское перестраховочное сделало это в 2006г., а французская SCOR получила лицензию надзора в конце июня 2009г. Представительство немецкого перестраховщика имело за собой к тому моменту 15-летний опыт работы на российском рынке, а французской компании - 10-летний. Следуя своей долгосрочной стратегии, а также демонстрируя волю к ее осуществлению, SCOR не стала откладывать ранее запланированные шаги по пути расширения своего присутствия в России, которые она предприняла в разгар мирового финансового кризиса. Свое представительство в Москве компания открывала осенью 1998г., вскоре после дефолта 1998г., не отступая от своих задолго до того объявленных намерений.

Среди инвесторов в российском страховом секторе есть и средние, и даже сравнительно небольшие специализированные компании, отличающиеся большой мобильностью. Портфельный инвестор DIFI из Израиля в собственной стране занимает только девятое место среди местных страховых компаний, но первое - в сфере автострахования. Свои доли в российских страховых организациях DIFI перепродала стратегическим инвесторам — британской RSA (в СК «Интач Страхование»), и WienerStaditische (в Стандарт Резерве).

Когда российская страховая и научная общественность только еще изучала такое явление, как приход иностранных страховых инвесторов в Россию, высказывались опасения, что иностранцы без особого напряжения скупят едва ли не весь рынок и уже не выпустят приобретенное из рук. На самом деле собственники и состав акционеров у страховых компаний меняются регулярно и чаще обычного — в период кризиса. Чешский инвестфонд PPF привлек в свой российский бизнес итальянскую Generali. Страховая компания AVIVA получила в 2009г. разрешение антимонопольной службы на приобретения 100% уставного капитала российского холдинга «ИНГ (Евразия) Финансовые услуги», в состав которого входила страховая компания ЗАО «ИНГ Лайф» (с весьма значительным уставным капиталом в 2 млрд. руб.).

До сих пор отмечались лишь единичные случаи, когда зарубежные страховщики закрывали бизнес и уходили из России. У компании «Принципал» в 1996г. подобралась солидная учредители, которые ожидали скорого подъема и российской экономики, и страхового сектора. Консорциум инвесторов составили британский страховщик Principal, ЕБРР, финская Pohjola; с российской стороны соучредителем выступал Союз российских военнослужащих. В данном проекте также вначале принимали участие Francona Re, Scottish Provident, Framlington Russia Fund. «Принципал» нацеливался на распространение продуктов долгосрочного страхования жизни (от 5 до 30 лет) среди представителей «возрождающегося среднего класса», намереваясь перехватить клиентуру (а также агентскую сеть) у австрийской страховой компании «Фортуна», которая, по сути дела, занималась противоправной продажей полисов долгосрочного страхования жизни за твердую валюту по модели трансграничного страхования. «Принципал»,

напротив, действовал в рамках закона, в соответствии с нормативными документами. Стоимость его страховой услуги исчислялась в долларах, но сама она продавалась за рубли, с привязкой к изменению валютного курса. Компания рассчитывала на неудовлетворенный спрос на надежные инструменты и каналы сбережения в условиях высокой инфляции и социальной напряженности. Однако условия для долгосрочного страхования жизни и эффективного инвестирования резервов в российскую экономику тогда еще не сложились.

Деление страховых компаний на отечественные и иностранные (последними считаются дочерние общества по отношению к иностранным инвесторам (основным организациям) или компании, имеющие преобладающую долю (нерезидентов) в уставном капитале) становится все более условным и по другим причинам. Вполне возможен сценарий, когда российская дочка (внучка) благополучно переживает «основную организацию», т.е. своего (заокеанского) родителя. Зарубежная по капиталу страховая компания является российской не только по месту регистрации и получения лицензии (РФ), представления отчетности, уплаты налогов, но и по кадровому составу, дислокации резервов — они размещаются в местной валюте и на территории России (в установленной законом пропорции), не говоря уже о страхуемых рисках и гражданстве страхователей и застрахованных (на 99% - россиян). Лишь единичные позиции в руководстве отдельных страховых компаний занимают граждане других государств, но они при этом могут постоянно проживать в России. Некоторые российские компании успели к моменту привлечения зарубежных акционеров создать собственный широко признаваемый бренд, способный сосуществовать с брендом зарубежного владельца (например, РОСНО - Альянс).

Инвестирование иностранного капитала в российский страховой сектор необходимо для того, чтобы возместить средства, направленные российскими страховщиками на укрепление своих позиций в ближнем зарубежье, прежде всего в странах ЕврАзЭс. На территории России, Казахстана и Белоруссии страховщики могут сталкиваться с искусственными административными барьерами, например с нормами, носящими характер квотирования. Пример подает Евросоюз, где с некоторых пор действует такая организационно-правовая форма, как «европейская компания» [112, с.40].

Финансовый сектор традиционно занимает существенное место в структуре российского рынка слияний и поглощений, несмотря на то, что в 2007 году его доля немного снизилась, составив 3,6% от всей суммы сделок с участием российского капитала (124,6 млн. долларов) (в 2006 году она составляла 6%). В силу этого объем сделок в финансовом секторе России почти ежегодно удваивается. Так, в 2003 году в нем было заключено сделок всего на 557,0 млн. долларов. Наиболее активно процессы слияний и поглощений (M&A) в России идут в финансовом секторе. По данным Аналитической группы M&A Intelligence журнала «Слияния и Поглощения», в 2007 году сумма сделок слияний и поглощений в российской финансовой

сфере составила 4,49 млрд. долларов США (при подсчетах учитывались только сделки по получению контрольного пакета, сумма которых превышает 5,0 млн. долларов). Это на 77,0% больше, чем итоговый результат всего 2006 года (2,53 млрд. долларов) [57, с.60-61].

Обобщенные исследования российского рынка слияний и поглощений страховых компаний стали появляться только в последнее время. Эти исследования показали наличие широкого спектра специфических особенностей сделок слияния и поглощения страховых компаний, связанных с российской практикой и законодательством. Вначале иностранные страховщики предпочитали участие в капиталах уже действующих российских страховых компаний открытию «дочек», находящихся под их прямым и открытым контролем. После 2006г. соотношение тех и других стало примерно равным, т.е. шло закономерное движение от портфельных инвестиций к стратегическим. Иноинвесторы выбирали одну из двух форм инвестиций: либо создавая компанию с нуля (Greenfield), либо приобретая контроль или долю в уже действующей компании (Brownfield) .

Исследование состояния национального страхового сектора в период мирового экономического кризиса 2008 года позволяет отметить, что ряд существенных недостатков в развитии этого финансового сегмента экономики. Мировой финансовый кризис отразился на страховом секторе национальной экономике и вызвал снижение поступлений страховых премий страховщикам по прямым договорам, снизилась рентабельность страховой деятельности, произошел спад во многих видах страховых услуг и изменилась структура страховых взносов и выплат, существенно сократилось количество страховых компаний на рынке, возросло число нарушений и злоупотреблений со стороны страховщиков на рынке страхования, уменьшились активы страховых компаний и их платежеспособность. Вместе с тем, несмотря на указанные обстоятельства, национальный сектор страхования не был уничтожен и продолжил свое развитие в посткризисный период. В результате произошедшего финансового кризиса изменилась внутренняя структура отраслей личного и имущественного страхования, а также соотношение региональных рынков страховых услуг.

Для дальнейшего совершенствования страхового сектора национальной экономике в условиях глобализации необходимо наметить приоритетные направления, области и сегменты развития. К этим направлениям развития можно отнести введение паевого страхования жизни, добровольное медицинское страхование работодателями своих работников и служащих организаций, гармонизацию и повышение качества обязательного страхования автогражданской ответственности и перестрахование ответственности (рисков) отечественных страховщиков в иностранных перестраховочных компаниях.

Глобализация мировой экономики ослабляет возможность государственного регулирования не только национальной экономики отдельной страны, но ставит проблему ее государственного регулирования межгосударственными (международными) экономическими институтами. Развитые капиталистические страны апробировали эффективные модели

развития страхового сектора экономики и накопили опыт государственного регулирования страхового рынка. А национальная экономика России пока не выработала модель страхового сектора, которая смогла бы противостоять экономическому кризису и угрозам национальной безопасности страны.

**Глава V. Финансовый сектор национальной экономики России  
накануне вступления в ВТО**

**§1. Бюджетный сектор России: доходы и долги в период экономического кризиса**

В последнее десятилетие до начала экономического кризиса в 2008 году происходило постоянное укрепление бюджетного сектора экономики (Приложение №16). Начало финансового кризиса характеризовалось относительно низкими ценами и спросом на товары российского экспорта, резким падением выпуска и ростом безработицы. В 2009г. российская экономика вступила в рецессию. Ухудшение экономической ситуации отразилось на состоянии бюджетного сектора в 2009 году - значительным сокращением поступлений доходов в бюджеты всех уровней и ростом расходных обязательств бюджета расширенного правительства. Впервые за последнее десятилетие бюджет стал дефицитным. (табл. 26) [120, с.8].

Таблица 26. Исполнение доходов и расходов бюджетов всех уровней власти в 2009г.

	2009 г.		Изменение по отношению к 2008 г.				
	млрд. руб.	% ВВП	в номинальном выражении		в реальном выражении		п.п. ВВП
			млрд. руб.	%	млрд. руб.	%	
<b>Федеральный бюджет</b>							
Доходы	7336,8	18,8	-1937,3	-20,9	-2159,4	-22,7	-3,6
в том числе нефтегазовые	2983,9	7,6	-1405,5	-32,0	-1510,6	-33,6	-3,0
Расходы	9636,8	24,7	2070,2	27,4	1889,0	24,4	6,4
Дефицит (-)/ профицит (+)	-2300	-5,9	-4007,5		-4048,4		-10,0
<b>Консолидированный бюджет субъектов РФ</b>							
Доходы	5927,2	15,2	-271,9	-4,4	-420,3	-6,6	0,2
Расходы	6256,3	16	2,8	0,0	-146,9	-2,3	0,9
Дефицит (-)/ профицит (+)	-329,1	-0,8	-274,7	....	-273,4		-0,7
<b>Бюджет расширенного правительства</b>							
Доходы	13420,7	34,4	-2582,7	-16,1	-2965,9	-18,1	-4,2
Расходы	15847,3	40,6	1858,1	13,3	1523,1	10,6	6,8
Дефицит (-)/ профицит (+)	-2426,6	-6,2	-4440,8		-4489,0		-11,1

Несбалансированность бюджетного сектора проявилась в долговых заимствованиях. Основное падение доходов и рост расходов наблюдались на федеральном уровне, который в большей степени зависил от рыночных доходов. Доходы федерального бюджета сократились на 23%, а расходы, наоборот, увеличились почти на 25%. Профицит бюджета в 2008г. в размере 4,1% ВВП сменился в 2009г. дефицитом, составившим 5,9% ВВП. В сентябре 2008 года правительство РФ приняло антикризисные меры «точечного реагирования», а в марте 2009г. разработало комплексную Программу

антикризисных мер правительства РФ на 2009г.». В соответствии с Программой бюджет приобрел антикризисный характер. «В целом антикризисный пакет мер 2008г. в стоимостном выражении составил 1,1 трлн. руб. (2,7% ВВП) и включал преимущественно расходы на поддержку финансовой системы. В 2009г. на антикризисные меры было направлено 2,4 трлн. руб. (6,2% ВВП) бюджетных и квазибюджетных средств. На финансирование бюджетных расходов из Резервного фонда было выделено порядка 3 трлн. руб. (7,7% ВВП)» [120, с.7-8]. На 1 июля 2010г. бюджет расширенного правительства был исполнен с профицитом 1,3% ВВП, а за соответствующий период 2009г. сальдо его баланса составило -3,2% ВВП (табл. 27) [120, с.11].

Таблица 27. Исполнение доходов и расходов бюджетов всех уровней власти в январе-июне 2009 и 2010 гг.

	Январь-июнь 2010 г.		Январь-июнь 2009 г.		Изменение, п.п. ВВП
	Млрд. руб.	% ВВП	Млрд. руб.	% ВВП	
<b>Федеральный бюджет</b>					
Доходы	3997,9	19,0	3172,2	17,9	+1,1
Расходы	4386,2	20,8	3893,9	22,0	-1,2
Дефицит (-)/ профицит (+)	-388,3	-1,8	-721,7	-4,1	+2,3
<b>Консолидированный бюджет субъектов РФ</b>					
Доходы	3155,7	15,0	2711,3	15,3	-0,3
Расходы	2747,6	13,0	2611,7	14,8	-1,8
Дефицит (-)/ профицит (+)	408,1	2,0	99,6	0,5	+1,5
<b>Бюджет расширенного правительства</b>					
Доходы	7603,5	36,1	6042,7	34,2	+1,9
Расходы	7331,2	34,8	6619,7	37,4	-2,6
Дефицит (-)/ профицит (+)	272,3	1,3	-577,0,9	-3,2	+4,5
Справочно: ВВП, млрд. руб.	21 073,0		17 679,6		

Доходы федерального бюджета за первое полугодие 2010г. составили 19% ВВП. Расходы федерального бюджета в январе-июне 2010г. достигли 20,8% ВВП. «В результате за первое полугодие 2010г. бюджет был исполнен с дефицитом 1,8% ВВП против 4,1% ВВП в 2009г. Консолидированный бюджет субъектов РФ за январь-июнь 2010г. также исполнен с профицитом 2,0% ВВП против 0,5% ВВП за аналогичный период 2009г.

При анализе объема поступлений доходов в бюджетную систему страны следует учитывать эффект низкой базы в первом полугодии 2009г. Тогда бюджетные поступления сократились из-за падения цен на нефть и общего замедления темпов экономического развития. Кроме того, в начале 2009г. и 2010гг. в бюджет был зачислен инвестиционный доход от управления средствами нефтегазовых фондов в размере соответственно 275,2 млрд. и 134 млрд. руб.» [120, с.11].

«Таблица 28. Исполнение бюджета расширенного правительства в части расходов за январь-июнь 2009 и 2010 гг. (в % ВВП) [120, с.12].

	Январь-июнь 2010 г.		Январь-июнь 2009 г.		Изменение, п.п. ВВП
	млрд. руб.	% ВВП	млрд. руб.	% ВВП	
Расходы, всего	7331,2	34,8	6619,7	37,4	-2,6
общегосударственные вопросы	615,2	2,9	567,8	3,2	-0,3
в том числе на обслуживание государственного и муниципального долга	131,0	0,62	112,4	0,64	-0,02
национальная оборона	563,2	2,7	527,3	3,0	-0,3
национальная безопасность и правоохранительная	578,6	2,8	546,3	3,1	-0,3
деятельность национальная экономика	791,0	3,8	1034,5	5,9	-2,1
жилищно-коммунальное хозяйство	352,3	1,7	329,2	1,9	-0,2
охрана окружающей среды	10,5	0,05	11,6	0,07	-0,02
образование	860,5	4,1	817,1	4,6	-0,5
культура, кинематография, СМИ	141,5	0,7	132,1	0,8	-од
здравоохранение и спорт	705,2	3,4	680,1	3,9	-0,5
социальная политика	2713,1	12,9	1973,5	11,2	+1,7

Правительство РФ при планировании федерального бюджета на 2010-2012 гг. приняло курс на сокращение доли расходов по отношению к ВВП в размере 6-7%. В Бюджетном послании 2010г. в качестве главной названа задача обеспечения макроэкономической и финансовой стабильности с ограничением государственных расходов и сокращением бюджетного дефицита. (табл. 29) [120, с.13].

Таблица 29. Основные характеристики федерального бюджета в 2008-2013 гг. (% ВВП).

Показатель	Факт		Оценка	Закон		
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Доходы	22,4	18,8	17,9	17,6	17,0	16,8
в том числе нефтегазовые	10,6	7,6	8,3	8,1	7,9	7,5
Расходы	18,3	24,7	21,9	21,2	20,1	19,7
в том числе условно утвержденные	-	-	-	-	0,7	1,3
Дефицит (-) / профицит (+)	4,1	-5,9	-54,0	-3,6	-3,1	-2,9
Ненефтегазовый дефицит	-6,5	-13,6	-12,3	-11,7	-10,9	-10,4

В странах, зависящих от экспорта природных ресурсов, для решения проблемы долгосрочной устойчивости бюджетного сектора, необходимо прогнозировать ценовую конъюнктуру и учитывать ограниченность запасов природных ресурсов. В связи с риском падения мировых цен на природные ресурсы и сырье, следовательно, последующего сокращения доходов, основным инструментом в управлении бюджетным сектором служит аккумуляция средств в специальных фондах. «По данным Института исследования суверенных фондов благосостояния (The Sovereign Wealth Fund

Institute), сейчас в мире насчитывается порядка 50 таких фондов, которые управляют активами около 4 трлн. долл. Страны БРИК, особенно Китай, относятся к числу главных действующих лиц на этой сцене» [120, с.14].

«До 2004г. в России отсутствовал финансовый механизм, который увязывал бы поступления экспортной выручки на рынок с их аккумулярованием в специальных фондах, и увеличение предложения валюты приводило к росту инфляции. Нарастание денежного предложения в условиях повышения цен на нефть и притока валюты сопровождалось как инфляцией, так и укреплением национальной валюты. Чтобы решить эту проблему и создать механизм автоматической стерилизации избыточной эмиссии, было решено сформировать, начиная с 2004г., бюджетный Стабилизационный фонд РФ и аккумуляровать в нем часть экспортных сверхдоходов, обусловленных благоприятной конъюнктурой на мировых рынках» [120, с.14].

«В Стабфонд направлялась только часть средств, полученных от уплаты НДС и экспортных пошлин, превышающая цену отсечения на нефть марки «Urals». Первоначально (в 2004 и 2005 гг.) она была установлена в размере 20 долл./барр., рассчитанная, как средняя цена на нефть за последние десять лет (1994-2003 гг.), однако с 2006г. ее увеличили до 27 долл./барр. Отметим, что в 2006г. в бюджете была запланирована цена на нефть на уровне 40 долл./барр. с ценой отсечения 27 долл./ барр., и бюджет был бездефицитным. К концу 2007г. величина Стабфонда составила 3849 млрд. руб., или 11,6% ВВП». [120, с.14].

Россия, благодаря накопленным в Стабфонде средствам в 2005 и 2006гг., осуществляла досрочное погашение внешних государственных долговых обязательств, покрытие дефицита бюджета Пенсионного фонда РФ и др. (табл. 30)». «Наиболее критичны для России обязательства по выплате пенсий. В соответствии с действующими законами в области пенсионного обеспечения и демографическими прогнозами дефицит Пенсионного фонда РФ в 2012г. увеличится вдвое — до 1,75 трлн. руб., или 3% ВВП (в 2011г. дефицит составил 875 млрд. руб.) [125, с.37].

Таблица 30. Расходование средств Стабфонда в 2005-2007 гг. (млрд. руб.) [120, с.14].

	2005	2006	2007
Использование на погашение внешнего долга	643,0	604,7	33,7
Покрытие дефицита бюджета Пенсионного фонда РФ	30,0		
Внесение имущественного взноса Российской Федерации в уставный капитал ВЭБа, «Роснано», увеличение Инвестиционного фонда РФ			300,0
Итого	673,0	604,7	333,7

«На 1 января 2008г. государственный долг с учетом его досрочного погашения составил 2691,8 млрд. руб., или 6,5% ВВП - самый низкий показатель за всю историю Российской Федерации» [120, с.14]. «Только за

2011г. внутренний долг вырос на 36%, а по сравнению с 2000г. он увеличился более чем в 7 раз. Как следует из «Основных направлений государственной долговой политики Российской Федерации на 2012-2014 годы», в ближайшие три года дефицит государственного бюджета на 90% будет покрываться за счет внутренних заимствований. В 2012-2014 гг. они должны составить около 2 трлн. руб.» [269, с.86].

Например, «согласно МВФ (январь 2012г.) [4], отношение государственного долга к ВВП в России в 2012 - 2013 гг. может составить 11-12%, что заметно ниже официального российского ориентира 14-16%» [125, с.39]. «На этом фоне положение России на первый взгляд выглядит благоприятным, особенно с точки зрения соотношения госдолга и ВВП. После кризиса 1998г. оно значительно улучшилось. На 1 января 2012г. объем государственного долга РФ составил около 5,1 трлн. руб., в том числе государственного внутреннего долга - 4,0 трлн. государственного внешнего долга — 35,8 млрд. долл. (эквивалентно 1,1 трлн. руб.). Отношение госдолга к ВВП составляло только 10,4%. По прогнозам Минфина, к концу 2014г. объем государственного долга увеличится, но не критически, — до 17% ВВП» [269, с.83].

«От мировых финансовых рынков во многом будут зависеть и возможности новых заимствований. Фактически на наших глазах разворачивается масштабный кризис суверенных долговых обязательств, что, по мнению экс-министра финансов РФ А. Кудрина, «парализует рынок заимствований и закроет его, прежде всего, для развивающихся стран». Поэтому в среднесрочных планах правительство России делает упор на опережающий рост внутренних заимствований. Внешние заимствования останутся минимальными, чтобы сохранить присутствие России как суверенного заемщика на международном рынке капитала. Например, в 2012г. установлен верхний предел заимствований на внешних рынках в размере 7 млрд. долл. Только за 2011г. внутренний долг вырос на 36%, а по сравнению с 2000г. он увеличился более чем в 7 раз. Как следует из «Основных направлений государственной долговой политики Российской Федерации на 2012-2014 годы», в ближайшие три года дефицит государственного бюджета на 90% будет покрываться за счет внутренних заимствований. В 2012-2014 гг. они должны составить около 2 трлн. руб.» [269, с.86].

«Ранее (в 2000-е гг.) проводилась политика замещения внешнего долга внутренним, и в 2012 - 2014 гг. предполагается дальнейшее повышение роли внутреннего государственного долга в качестве источника погашения бюджетного дефицита. При этом, как ожидается, будет наблюдаться общий рост отношения госдолга к ВВП. В связи с этим совершенствование национального долгового рынка, его модернизация в соответствии с потребностями «новой экономики», внедрение финансовых инноваций должны стать важнейшим приоритетом государственной долговой политики» [125, с.37].

К обусловленным обязательствам относятся корпоративные долги, за которые государство при определенных обстоятельствах несет частичную ответственность, поскольку такие долги могут угрожать стабильности экономического развития страны. Кризис 2008-2009 гг. и долговой кризис в Европе в 2011-2012 гг. показали справедливость этих утверждений: во многих развитых странах значительную государственную финансовую помощь оказывали корпорациям и банкам, которые испытывали острую нехватку ликвидности. Без учета корпоративной задолженности нельзя полноценно оценить долговую ситуацию в России. Особое беспокойство вызывает внешняя корпоративная задолженность, составившая на 1 января 2012 г. 494 млрд. долл., что почти в 16 раз больше, чем в начале 2001г. (31 млрд. долл.). Доля корпоративного внешнего долга в совокупном внешнем долге РФ в 2000г. составляла менее 20%, а в 2011г. - 91%. Это больше, чем во многих странах, хотя в 2000-е годы и там корпоративная задолженность существенно возросла. В начале 2011 г. на нее приходилось (в % от совокупного внешнего долга): в Германии — 72, во Франции — 70, в Великобритании — 94, в Японии — 67, в США — 67, в Канаде — 75, в Индии — 74, в Бразилии — 82» [269, с.88].

Основным источником поступления доходов в федеральный бюджет являются налоги на нефтегазовые ресурсы. «Нефтегазовые доходы федерального бюджета России в 2004г. равнялись 6,1% ВВП, а в 2006г. достигли 10,9% ВВП. Даже в период финансового кризиса в 2008г. нефтегазовые доходы составили 10,6% ВВП, или 47,3% всех доходов федерального бюджета (табл. 31)» [120, с.14].

Таблица 31. Нефтегазовые и ненефтегазовые доходы федерального бюджета РФ в 2000-2010 гг.

	Нефтегазовые доходы			Ненефтегазовые доходы		
	млрд руб.	%ВВП	% доходов	млрд руб.	% ВВП	% доходов
2000	229,5	3,1	20,3	902,6	12,4	79,7
2001	360,4	4,0	22,6	1233,6	13,8	77,4
2002	509,6	4,7	23,1	1695,1	15,7	76,9
2003	655,6	4,6	25,4	1930,6	14,6	74,6
2004	1035,1	6,1	30,2	2393,8	14,0	69,8
2005	2162,1	10,0	42,2	2965,1	13,7	57,8
2006	2943,5	10,9	46,9	3335,3	12,4	53,1
2007	2897,4	8,7	37,2	4883,7	14,7	62,8
2008	4389,4	10,6	47,3	4886,5	11,8	52,7
2009	2984,0	7,6	40,7	4352,8	11,1	59,3
2010 (прогноз)	3756,0	8,3	46,2	4374,4	9,0	53,8

Министерство финансов России, для достижения устойчивости бюджетного сектора начиная с 2007 года, стало разрабатывать вместо однолетнего бюджета трехлетний (на очередной финансовый год и на плановый период).

Таким образом, в 2007-2008 гг. для повышения бюджетной устойчивости правительством России были реализованы следующие меры:

- введен отдельный учет нефтегазовых и ненефтегазовых доходов федерального бюджета;

- установлен размер нефтегазового трансферта, направляемого на финансирование расходов бюджета. С 2007г. в Бюджетном Кодексе России были закреплены нормативные значения нефтегазового трансферта. Его величина должна была определяться в соответствии со следующими принципами: учитывать ограничения денежно-кредитной политики и базироваться на определении долгосрочной средней цены на нефть. Для российского бюджета размер нефтегазового трансферта на соответствующий финансовый год, был утвержден в Бюджетном Кодексе начиная с 2011г. в размере 3,7% прогнозируемого на очередной год ВВП. На переходный период трансферт был установлен в размере: в 2008г. - 6,1% ВВП; в 2009г. - 5,5; в 2010г. - 4,5% ВВП;

- созданы Резервный фонд и Фонд национального благосостояния. Резервный фонд был призван обеспечивать выполнение государством своих расходных обязательств в случае снижения поступлений нефтегазовых доходов в федеральный бюджет. Фонд национального благосостояния формируется за счет нефтегазовых доходов федерального бюджета. Он призван стать частью устойчивого механизма пенсионного обеспечения граждан Российской Федерации на длительную перспективу. Его цели: обеспечить софинансирование добровольных пенсионных накоплений граждан РФ и поддерживать сбалансированность (покрывать дефицит) бюджета Пенсионного фонда РФ;

- установлена величина нефтегазового и ненефтегазового дефицита федерального бюджета. При прочих равных условиях в России был задан более жесткий критерий дефицита бюджета (не должен превышать 1% ВВП), чем в Маастрихтском соглашении для зоны евро (3% ВВП). При этом в силу особенностей доходной базы федерального бюджета России дефицит свыше 1% ВВП мог возникнуть, только если объем нефтегазовых доходов будет ниже 3,7% ВВП. Для покрытия соответствующей разницы предполагалось задействовать средства Резервного фонда. Таким образом, общий дефицит федерального бюджета не должен превышать 4,7% ВВП [120, с.14].

Рассмотренные меры способствовали стабилизации макроэкономической ситуации, повышению устойчивости бюджетного сектора. Однако, мировой финансовый кризис привел к резкому падению цен на нефть. «Резкое падение цены на нефть марки «Urals» (за 25 недель почти на 77% - со 139,88 долл./барр. 11 июля до 32,23 долл./барр. 26 декабря 2008г.) и негативно отразилось на бюджетном секторе и макроэкономической ситуации в стране (Приложение №17). Баланс федерального бюджета с профицита 4,1% ВВП в 2008г. сменился дефицитом 5,9% ВВП в 2009г. Ненефтегазовый дефицит увеличился с 6,5% ВВП в 2008г. до 13,6% ВВП в 2009г.» (табл. 32).

Таблица 32. Баланс федерального бюджета в 2000-2010 гг. (в % ВВП) [235, с.26-37].

	Дефицит/профицит	Ненфтегазовый дефицит
2000	1,4	-1,7
2001	3,0	-1,0
2002	1,4	-2,9
2003	1,7	-3,2
2004	4,3	-1,8
2005	7,5	-2,5
2006	7,4	-3,5
2007	5,4	-3,3
2008	4,1	-6,5
2009	-5,9	-13,6
2010 (оценка)	-4,3	-12,7

В результате мирового экономического кризиса с августа 2008г. по январь 2009г. золотовалютные резервы страны сократились на 211 млрд. долл., а за 2009-2010 гг. сократился на 4,5 трлн. руб. (150 млрд. дол.) Резервный фонд страны (из-за дотации доходов федерального бюджета). Таким образом, страна лишилась профицита бюджета (еще около 100 млрд. долл. резервных денег). Доходы федерального бюджета уменьшились с 9,3 до 4,4 трлн. руб., и пришлось вливать в доходы бюджета 2,9 трлн. руб. из средств Резервного фонда [79, с.3-8].

В 2009г. бюджеты субъектов Российской Федерации были исполнены с дефицитом в 276,9 млрд. руб., бюджеты городских округов – дефицитом в 39,7 млрд. руб., бюджеты внутригородских муниципальных образований г. Москвы и Санкт-Петербурга – дефицитом в 0,07 млрд. руб., бюджеты муниципальных районов – дефицитом в 18,9 млрд. руб., а бюджеты городских и сельских поселений - профицитом в 6,2 млрд. руб. (табл. 33).

Таблица 33. Отношение профицита (дефицита) территориальных бюджетов к бюджетным расходам, % [279, с.98].

	Консолидированный региональный бюджет	Региональные бюджеты
2010	-1,4	-1,6
2009	-5,3	-5,3
2008	-0,7	-0,7
2007	0,8	0,6
2006	3,7	4,4
2005	1,6	2,3
2004	1,1	4,6
2003	-2,6	-2,3
2002	-2,7	-3,0

«По итогам 2010г. консолидированный региональный бюджет и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов сведены с дефицитом в размере 99,3 млрд. руб. (0,22% ВВП). По сравнению с 2009г. размер дефицита консолидированного регионального бюджета сократился по отношению к ВВП почти в 4 раза. Так, в 2009г. дефицит территориальных бюджетов составил 329,3 млрд. руб. (0,84% ВВП). В 2010г. зафиксирован дефицит бюджетов субъектов Российской Федерации, равный 88,1 млрд. руб., городских округов - 15,1 млрд. руб., внутригородских муниципальных образований г. Москвы и Санкт-Петербурга - 0,1 млрд. руб., муниципальных районов - 1,2 млрд. руб. и профицит городских и сельских поселений - 4,5 млрд. руб. По состоянию на 1 января 2011г. с дефицитом были сведены консолидированные бюджеты (включая территориальные государственные внебюджетные фонды) 63 субъектов РФ (в 2009г. - 61 регион). Суммарный объем дефицита составил 202,5 млрд. руб., или 5,2% от доходной части их бюджетов (в 2009г. - 377,9 млрд. руб., или 7,8%).

Таблица 34. Отношение профицита (дефицита) территориальных бюджетов к бюджетным расходам в 2007-2010 гг., % [279, с.98].

Год	Бюджеты внутригородских муниципальных образований г.Москвы и г.Санкт-Петербурга	Бюджеты городских округов	Бюджеты муниципальных районов	Бюджеты городских и сельских поселений
2010	-1,12	-1,16	-0,11	1,72
2009	-0,63	-3,32	-1,88	2,63
2008	-1,47	1,09	-0,26	2,72
2007	5,34	1,23	-0,04	2,34

Медианный уровень бюджетного дефицита составил 3,9% к доходам соответствующего бюджета. Наибольшее отношение бюджетного дефицита к доходной части установлено в Чукотском АО - 25,3%, Республике Мордовия - 23,3%, Сахалинской области - 16,1%, Удмуртской Республике - 14,7%, Новгородской области - 14,6%, Вологодской области - 14,2%. С профицитом в 2010г. был сведен консолидированный бюджет в 20 субъектах Российской Федерации (по сравнению с 22 в 2009г.). Суммарный объем бюджетного профицита в этих регионах составил 128,9 млрд. руб., или 3,5% от величины доходной части их бюджетов (в 2009г. - 48,6 млрд. руб., или 3,9% доходной части их бюджетов). Медианное значение бюджетного профицита составило 3,7% доходной части бюджета. Наибольшее отношение профицита к уровню доходов консолидированного бюджета было зарегистрировано в Ямало-Ненецком АО - 10,2%, Иркутской области - 6,4%, Московской области - 5,8%. Более половины (51,1%) суммарного профицита консолидированного регионального бюджета обеспечили 3 субъекта Российской Федерации: Москва - 20,7%, или 21,4 млрд. руб.; Московская область - 19,5%, или 20,2 млрд. руб.; Ямало-Ненецкий АО - 10,2%, или 11,2 млрд. руб.

Величина накопленного долга консолидированного регионального бюджета по осуществляемым заимствованиям увеличилась в 2010г. на 225 664,0 млн. руб., или 0,51% ВВП. Внешняя задолженность региональных консолидированных бюджетов сократилась на 1,6 млн. руб., внутренняя - возросла на 225 665,6 млн. руб. Общий объем заимствований регионального консолидированного бюджета в 2010г. составил 708 700,1 млн. руб., из них внешних - 782,2 млн. руб. Единственным регионом - получателем внешних займов, как и в 2009г., явилась Республика Башкортостан» [279, с.97].

## **§2. Сектор корпоративных и государственных ценных бумаг России во время экономического кризиса**

В секторе ценных бумаг обращаются корпоративные и государственные ценные бумаги. Основными агентами сектора ценных бумаг являются предприятия, население, финансово-кредитные организации, Центральный банк, Министерство финансов, коммерческие банки, Пенсионный, паевые инвестиционные и другие фонды, а также профессиональные участники рынка фондовых ценностей (брокеры, дилеры, депозитарии, регистраторы, биржи, управляющие компании, биржи, клиринговые и расчетные центры). По данным саморегулируемой организации «Национальная ассоциация участников фондового рынка» (НАУФОР), объединяющей основных операторов рынка финансовых инструментов, в России по состоянию на начало 2011 года было зарегистрировано около 1400 компаний, имеющих одну из трех лицензий: брокерскую, дилерскую или разрешение на управление ценными бумагами. «Из них более 800 - представители финансовых компаний. Самая распространенная комбинация лицензий - сочетание брокерской и дилерской деятельности (по материалам НАУФОР, брокеров - 1216, дилеров - 1200). Лицензиями на управление ценными бумагами обладают 116 компаний. При этом большая часть их выполняет функции субброкера - принимают поручение клиента и передают их на исполнение другому (как правило, более крупному брокеру). Как отмечает НАУФОР, численность представителей финансовой индустрии второй год подряд сокращается, в основном за счет региональных участников, вовлеченность населения в операции с финансовыми инструментами крайне низкая: число физических лиц, работающих через брокеров, - чуть более 700 тыс., из них активно проводящих операции - более 100 тыс., т. е. около 1% экономически активного населения страны» [87, с.46].

В связи со состоявшимся вступлением России во Всемирную торговую организацию для защиты национального сектора ценных бумаг и обеспечения национальной экономической безопасности будет действовать ряд условий. «В отношении профессиональных участников рынка ценных бумаг, оказывающих финансовые услуги иные, чем банковские, такие как брокерские,

депозитарные, клиринговые услуги, основные ограничения состоят в следующем:

- доступ на российский рынок иностранных компаний разрешен только в форме представительства или зарегистрированной в России дочерней компании;

- доля голосов нерезидентов и их аффилированных лиц, участвующих в капитале профессионального участника рынка ценных бумаг, осуществляющего деятельность по ведению реестра владельцев именных ценных бумаг и/или осуществляющего депозитарные операции при исполнении сделок, совершенных через организатора торговли, не должна превышать 25%;

- доля голосов нерезидентов и их аффилированных лиц, участвующих в капитале специализированных депозитариев акционерных инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов и негосударственных пенсионных фондов, не должна превышать 25%. Данное ограничение вводится сроком на 3 года [218, с.26];

- доля голосов одного лица, участвующего в капитале фондовой биржи, не должна превышать 20%. Данная мера является недискриминационной и применяется как к российским, так и к иностранным лицам. При этом компании, являющиеся организаторами торгов, но не имеющие статуса фондовых бирж и использующие такие способы организации торговли ценными бумагами, как альтернативные торговые системы (в том числе электронные сети коммуникаций, пересекающиеся сети или глобальные брокерские агентства) или внутренние торги, могут на 100% принадлежать одному инвестору - отечественному или иностранному [218, с.27].

Наиболее активными операторами в секторе корпоративных ценных бумаг в России выступают кредитные организации, финансово-инвестиционные компании и фонды (осуществляющие свою деятельность на рынке на основании лицензий, выданных ФСФР), например, паевые инвестиционные фонды (ПИФы), Агентство ипотечного жилищного кредитования (АИЖК) и ведущие коммерческие банки [87, с.45]. «Во второй половине 2011г. из открытых ПИФов было выведено около 3 млрд. руб. В начале 2012-го эта тенденция сохранилась - в январе отток средств из ОПИФов составил 1 млрд. руб., что является вполне закономерным итогом года, отрицательного для рынка акций, Кроме того, российские банки повысили конце прошлого года процентные ставки - многие частные клиенты предпочли не рисковать и довольствоваться предложением с минимальным риском. К тому же, ставка по вкладам в некоторых банках выше показателей официальной инфляции, конкурировать с таким предложением ОПИФам в настоящее время сложно. И все же нетто-приток в открытые интервальные ПИФы за прошлый год зафиксирован положительным - 2,6 млрд. руб., в основном его обеспечили фонды облигаций, в которые пайщики перекладывались из фондов акций. Но 2,6 млрд. руб. - это менее 1% от СЧА

всех фондов, т. е. несмотря на то, что итоговая цифра положительна, она довольно мала по сравнению с объемом рынка» (табл.35) [147, с.16].

Таблица 35. Количество паевых фондов

Год	Всего ПИФов	Открытых ПИФов	Интервальных ПИФов	Закрытых ПИФов	ПИФов акций	ПИФов для квалифицированных инвесторов
2011	1314	430	69	815	192	556
2010	1249	401	77	771	181	552
2009	1099	409	85	605	177	398
2008	994	444	94	456	188	52
2007	874	435	91	348	182	0
2006	577	285	84	208	101	0
2005	361	197	59	105	62	0
2004	242	150	50	43	44	0
2003	137	87	36	14	25	0
2002	60	32	23	3	11	0
2001	50	28	22	0	11	0
2000	34	17	17	0	10	0
1999	23	13	10	0	7	0
1998	16	И	5	0	5	0
1997	12	10	2	0	5	0
1996 (зарегистрировано)	8	5	0	2	2	0

В соответствии со «Стратегией развития ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации до 2030 года» в 2012г. за счет выпуска ипотечных ценных бумаг рефинансирование в 2012 должно составить 450 млрд. руб. и будет финансироваться 45% вновь выдаваемой ипотеки. По официальной отчетности Агентства ипотечного жилищного кредитования (АИЖК) по МСФО за 2011г., балансовая стоимость обязательств по приобретению ипотечных ценных бумаг составила 23,580 млрд. руб. Объем законтракованных обязательств в рамках Программ по приобретению облигаций с ипотечным покрытием в нынешнем году снизится до 18 млрд. руб. с прошлогоднего уровня в 23,6 млрд. рублей» [161, с.29].

В настоящее время большинство коммерческих банков (600 кредитных организаций) имеют лицензии, позволяющие осуществлять определенную деятельность в качестве профессионального участника рынка ценных бумаг. В соответствии с данными «Обзора банковского сектора Российской Федерации» коммерческие банки с 2007 по 2011г. утроили свое участие в операциях с ценными бумагами (табл. 36).

Таблица 36. Динамика приобретения ценных бумаг кредитными организациями России [87, с.46].

	1 января 2007г.	1 января 2008г.	1 января 2009г.	1 января 2010г.	1 января 2011г.
Ценные бумаги, приобретенные кредитными организациями, млрд. руб.	1745,4	2250,6	2365,2	4309,4	5829
в % к ВВП	6,5	6,8	5,7	11,1	13
в % к банковским активам	12,5	11,2	8,4	14,6	17,2
ВВП, млрд. руб.	29917,2	33247,5	41276,8	38786,4	44939,2

Данные в табл.36 свидетельствуют о неуклонном росте интереса со стороны коммерческих банков к ценным бумагам. Объяснением этому служат ускорение темпов развития процессов секьюритизации активов, сокращение маржи от сделок с традиционными банковскими продуктами, повышающаяся доступность к сектору ценных бумаг. «В частности, поддержка Банком России развития рынка РЕПО и либерализация условий поставки ликвидности на рынок в острый период кризиса 2008г. значительно стимулировали интерес участников рынка к этому виду операций с ценными бумагами» [87, с.46].

Таблица 37. Динамика ВВП и динамика приобретения кредитными организациями ценных бумаг (в %)

	2006г. к 2007г.	2007г. к 2008г.	2008г. к 2009 г.	2009г. к 2010г.
Динамика ВВП, %	111	124	94	115
Динамика приобретений кредитными организациями ценных бумаг, %	128	105,1	182,2	135,3

В середине 2011г. совокупный объем обязательств более 100 крупнейших хозяйствующих субъектов составлял 550-600 млрд. руб. или около 15% от общего объема внутреннего корпоративного долгового рынка, а средний дневной оборот рыночных векселей превышал 5 млрд. руб., из которых 98% составляли векселя выпущенные банками. «Из них приблизительно 40% приходилось на три крупнейшие кредитные организации: Сбербанк, ВТБ и Газпромбанк. Остальные бумаги привлекались банками из числа Топ-150. Так, к началу осени доля векселей и банковских акцептов в совокупных банковских активах 30 крупнейших кредитных организаций составляла около 1,9%, или 526 млрд. руб. в абсолютных цифрах. Для сравнения: доля пассивов, сформированных за счет облигаций, на тот момент составляла лишь 1,6% (457 млрд. руб.)» [178, с.60].

В 2010г. размещение акций (как первичное, так и вторичное) провели 25 российских компаний, в результате которого «удалось привлечь около 6,7 млрд. долл. США. С точки зрения размеров IPO лидером стал горнометаллургический сектор, а второе место благодаря листингу Mail.ru

заняла телекоммуникационная отрасль. С января по июль 2011г. объем размещений российских компаний значительно превысил показатели 2010г. и составил около 8,3 млрд. долл. (табл. 38)» [208, с.29].

Таблица 38. Размещение российских компаний в январе-июле 2011г.»

№	Компания-эмитент	Объем, млн. долл.	Доля акций, %	Вид	Торговая площадка
1	ВТБ	3268,9	10	SPO	LSE, ММББ, РТС
2	Яндекс	1304,4	16	IPO	NASDAQ
3	НОМОС-Банк	718,2	22	IPO	LSE, ММББ, РТС
4	Etalon Group	574,9	28	IPO	LSE
5	Фосагро	538,4	10	IPO	LSE, ММББ, РТС
6	Мечел Майнинг	528,0	6	SPO	ММББ, РТС
7	Группа ГМС	360,5	37	IPO	LSE
8	Русагро	330,0	18	IPO	LSE
9	Eurasia Drilling	240,0	5	PO	LSE
10	Global Ports Investments	178,0	23	IPO	LSE
11	Энел ОГК-5	151,4	5	PO	ММББ, РТС
12	Дикси	99,5	6	SPO	ММББ, РТС
13	Армада	20,4	11	SPO	ММББ, РТС
14	worldwide Papa's	19,7	36	IPO	Deutsche Borse
15	Ютинет.Ру	13,9	9	IPO	ММББ
		8346,2			

Средний размер одного размещения вырос с 268 млн. долл. в 2010г. до 556 млн. долл. за первые 7 мес. 2011г. в основном за счет листинга компаний «Яндекс» и ВТБ. Лидирующими отраслями по планируемому количеству размещений являлись металлургия и горная промышленность. В сегменте IPO сектора ценных бумаг наметились следующие тенденции:

- диверсификация и проведение IPO компаниями из различных отраслей экономики;

- увеличение числа листингов посредством вторичного размещения акций, например, ЛУКОЙЛ намерен разместить в Гонконге депозитарные расписки.

Интерес инвесторов к российским компаниям увеличился благодаря благоприятной экономической ситуации в России в посткризисный период и планам по дальнейшей приватизации государственных предприятий, объявленной правительством [208, с.29-32].

«С января по октябрь 2011г. в России было проведено в общей сложности 16 публичных размещений (IPO/SPO/PO), что на 36% меньше, чем за аналогичный период 2010г. За 11 месяцев текущего года совокупный объем IPO/SPO составил 9,44 млрд. долл., что на 41% превышает уровень 2010г. При этом около трети общего объема размещений (3,27 млрд. долл.) пришлось на одну сделку – по вторичному размещению (SPO) – 10%-ного пакета акций Банка ВТБ в рамках реализации правительственной программы по приватизации государственных компаний. Во многом именно продажа пакета

ВТБ наряду с прошедшим IPO НОМОС – Банка разместившим среди институциональных и частных инвесторов 22% акционерного капитала и выручившим при этом 718,2 млн. долл., обеспечило финансовому сектору лидерство среди других секторов по объемам. На финансовый сектор пришлось в общей сложности 43% совокупного объема размещения, в то время как на идущие следом телекоммуникационный и металлургический - 13 и 14% соответственно» [152, с.14-15].

В 2011 году основное количество размещений пришлось на зарубежные площадки совокупным объемом около 5,56 млрд. долл. (10 публичных размещений российских компаний-эмитентов). Лидером среди зарубежных площадок оставалась Лондонская фондовая биржа (London Stock Exchange, LSE). В 2011 году на ней состоялось 8 размещений на сумму 4,28 млрд. долл. Кроме Лондонской фондовой акций российских корпораций размещались на американском фондовом рынке, например, отечественная компания «Яндекс» осуществила первичное размещение акций на американской площадке NASDAQ на сумму 1,3 млрд. долл., реализовав инвесторам 16% своих акций.

Рост количества размещений российских компаний-эмитентов за рубежом свидетельствует об оттоке российского капитала на иностранные торговые площадки. Это обусловлено следующими причинами: во-первых, отсутствием на российском рынке «длинных» денег и небольшим количеством институциональных инвесторов; во-вторых, небольшим числом иностранных инвесторов, работающих на российском рынке; в-третьих, действующими нормативами размещения в России, которые снижают привлекательность российских бирж – имеется ввиду длинный срок размещения акций доходящий до двух недель; в-четвертых, негативным имиджем российского фондового рынка -«мелкие» размещения создают отрицательную репутацию площадке; в-пятых, обусловлена усилившимися российскими политическими рисками, что заставляет многих эмитентов осваивать зарубежные биржи [152, с.15].

В 2010г. объем публичных размещений 50 компаний должен был составить не менее 30 млрд. долл. Однако о переносе сроков размещения акций заявили Челябинский трубопрокатный завод (ЧТПЗ), угледобывающее предприятие «Кокс», золотодобывающая компания Nord Gold, аэропорт Домодедово, авиационная корпорация «Вертолеты России», а также сеть салонов сотовой связи «Евросеть». Причиной отказа или переноса сроков проведения IPO на другое время была неблагоприятная конъюнктура на фондовых рынках. Ситуация в секторе ценных бумаг ухудшилась во второй половине года вследствие углубления долгового кризиса в Европе, а также наметившихся признаков замедления темпов экономического роста в мире.

В настоящее время большее количество размещений приходится на транспорт, телекоммуникации, торговлю и пищевую отрасль. «В 2011г. на эти сектора пришлось 7 размещений на общую сумму 2,3 млрд. долл., причем абсолютное их большинство было проведено на российских площадках. Во многом это связано с тем, что многие компании, работающие в сфере

транспорта, телекоммуникаций и торговли, являются компаниями средней и малой капитализации. Как правило, возможности вывода акций на зарубежные фондовые биржи для них весьма ограничены» [152, с.16].

Среди малых и средних компаний, заявивших о своих планах на публичное размещение в 2011-2012 гг., транспортная компания Brunswik Rail, автодилер Genser, производитель вина «Абрау-Дюрсо», аптечная сеть «Аптека 36.6», а также торговые сети «М.видео» и «Спортмастер». В настоящее время наиболее ожидаемым событием рынка публичных размещений остается приватизация и продажа акций государственных предприятий в рамках государственной программы по выходу из акционерного капитала компаний Сбербанк, «ФСК ЕЭС», а также «Совкомфлот». Свои планы по выходу на биржи заявили ЧТПЗ, аэропорт Домодедово, горно-металлургический холдинги «Металлоинвест» и СУЕК. По разным оценкам, в ходе публичного размещения каждый из них сможет привлечь порядка 2-4 млрд. долл. В 2012г. должно быть проведено порядка 80 публичных размещений совокупным объемом более 40 млрд. долл. Многие будут зависеть от положения дел на европейских и американских фондовых рынках [152, с.17].

Начало новому размещению IPO было положено в I кв. 2011г., «когда Группа ВТБ в результате размещения 10% акций привлекла 3,3 млрд. долл. По оценке Минэкономразвития, новый план приватизации, одобренный Президентом РФ в начале августа, нацелен на ежегодный приток средств в размере порядка 1 трлн. руб. до 2017г.

Таблица 39. План приватизации – доля государства

Компания	Доля государства до приватизации, %	Доля государства после приватизации, %
Алроса	50,93	Золотая акция
Аэрофлот	51,17	0
ВТБ	75,50	0
Зарубежнефть	100,00	Золотая акция
Интер РАО	14,79	0
ОАК	82,95	50+1 акция
Объединенный Ростелеком (консолидация не завершена)	0,00	Золотая акция
ОЗК	100,00	Золотая акция
ОСК	100,00	50+1 акция
РЖД	100,00	50 + 1 акция
Росагролизинг	99,99	0
Роснано	100,00	90
Роснефть	75,16	Золотая акция
Россельхозбанк	100,00	0
РусГидро	57,97	Золотая акция
Совкомфлот	100,00	0
Транснефть	78,10	50+1 акция
Уралвагонзавод	100,00	75 + 1 акция
ФСК	79,48	50 + 1 акция
Шереметьево	100	0

Более детальная информация в отношении графика приватизации, а также биржевых площадок, на которых будет производиться размещение, пока не раскрывалась. В последнее время возникало ощущение, что правительство не спешит расставаться с этими активами. Если цены на нефть и сырьевые товары начнут падать в связи с замедлением темпов мировой экономики, а этого не исключают многие аналитики, то российскому бюджету, несомненно, понадобятся деньги, что подтолкнет процесс приватизации. Список компаний так велик, а их активы настолько качественные, что их публичное размещение, безусловно, станет лакомым куском, как для российских, так и для зарубежных инвесторов» [208, с.30].

По официальным данным и планам на 2011г., примерно 33% российских компаний собирались разместить акции только на местном рынке, а 10% изучали возможность двойного размещения как на национальной, так и на иностранной биржах [208, с.30]. «Суммарный объем размещения корпоративных облигаций в России за последнее десятилетие составил (млрд. руб.): 2002г. – 109; 2003г. – 160; 2004г. – 268; 2005г. – 481; 2006г. – 902; 2007г. – 1257; 2008г. – 1812; 2009г. – 2526; 2010г. – 2980; 2011г. – 3148; 2012г. (февраль) – 3238 [121, с.43]. «Фондовый рынок почти за два года послекризисного развития, судя по индексу РТС, «отыграл» лишь около половины падения, чего нет в других странах. В августе-сентябре в мире опять возникла кризисная ситуация на фондовых рынках, и они сильно сократились. Но из 53 стран, имеющих фондовые рынки, сокращение в России было одним из самых значительных — на 20%; в пять раз сократился объем фондового рынка (в 2-2,5 раза в большинстве других стран)» [79, с.3].

«Согласно исследованию mergermarket, российский рынок M&A в 2011г. не остался в стороне от глобальных тенденций, показав уменьшение как объема проведенных сделок - с 57 млрд. до 53,8 млрд. евро (-5,6%), так и их числа - с 223 до 214 (-4,0%). В отраслевом разрезе сохранились исторически сложившаяся тенденция: львиная доля сделок слияний и поглощений (56%) была сформирована в нефтегазовой, горнодобывающей и металлургической отраслях и электроэнергетике. В то же время по числу сделок распределение оказалось более равномерным: по 17% пришлось на ТЭК и телекоммуникации, снебольшим отставанием потребительского, финансового, машиностроительного и химического секторов» [221, с.8-10].

Основным участником в сегменте государственных ценных бумаг является Министерство финансов России, которое выступает главным их эмиссионным центром. Министерство финансов России осуществляет эмиссию различных видов государственных облигаций. Сегмент государственных бумаг в России недостаточно развит по сравнению с ведущими странами. «В настоящее время российский внутренний государственный долг формируют пять видов государственных облигаций (в ведущих странах количество инструментов в несколько раз выше). Виды облигаций, составляющих внутренний долг России, постоянно меняются и имеют разный «жизненный цикл», который, как правило, длится 7-13 лет. К

числу так называемых «долгожителей» можно отнести ГКО, получившие широкую международную известность в связи с кризисом 1998г., которые просуществовали с начала 1994г. до конца 2006г. «Жизненный цикл» ОФЗ-ПД, вероятно, окажется заметно длиннее: этот вид ценных бумаг существует с 01.01.1997г. (т.е. уже дольше, чем ГКО)» [125.с.38]. «Суммарный объем эмиссии государственных облигаций федерального займа в России с 2002 по 2012 гг. составил (в млрд. руб.): 2002г. – 217; 2003г. – 315; 2004г. – 558; 2005г. – 722; 2006г. – 876; 2007г. – 1047; 2008г. – 1144; 2009г. – 1470; 2010г. – 2054; 2011г. – 2803; 2012г. (февраль) – 2892» [121, с.43].

В сегменте «субфедерального и муниципального долга в номинальном выражении с января по октябрь прошло только 6 аукционов по субфедеральным бумагам на 24,2 млрд. руб.» [130, с.73]. В 2011г. Минфин разместил рублевые еврооблигации «на зарубежных рынках в рамках двух траншей на общую сумму около 90 млрд. руб. Минимальная стоимость 1 облигации составляла 5 млн. руб., что говорит об ориентации их эмиссии на финансовые и корпоративные структуры» [269, с.87]. Наиболее крупным государственным инвестором являлся Пенсионный фонд России (ПФР). [163, с.26].

Суммарный объем внутренних заимствований регионов и муниципалитетов составил 707 917,9 млн. руб. Крупнейшими заемщиками на внутреннем рынке стали: Московская область - 121,9 млрд. руб., Москва - 88,2 млрд. руб., Нижегородская область - 46,9 млрд. руб., Омская область - 34,4 млрд. руб., Республика Татарстан - 29,2 млрд. руб., Саратовская область - 26,8 млрд. руб., на которые суммарно пришлось 49,0% заимствований. По сравнению с 2009г. объем внутренних заимствований в номинальном выражении вырос на 74250,6 млн. руб., увеличившись на 2,6% в реальном выражении. В общем объеме внутренних заимствований консолидированного регионального бюджета на эмиссию ценных бумаг пришлось 15,7%, на ссуды из вышестоящих бюджетов - 24,0%, на прочие заимствования (заимствования в коммерческих банках и международных кредитных организациях) - 60,3%.

Таблица 40. Чистые заимствования региональных и местных бюджетов с 1998 по 2010гг., % ВВП. [279, с.98].

Показатель	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Заимствования субфедеральных и местных органов власти в том числе:	0,33	0,15	-0,29	-0,04	0,47	0,37	0,26	0,09	0,21	0,17	0,29	0,74	0,51
возвратные ссуды из бюджетов других уровней	-0,09	-0,11	-0,03	0,04	0,12	-0,1	-0,02	-0,03	-0,04	-0,01	0,03	0,33	0,37
субфедеральные (муниципальные) облигации	-0,01	-0,05	-0,27	-0,07	0,16	0,31	0,29	0,09	0,14	0,08	0,17	0,24	0,07
прочие заимствования	0,43	0,31	0,01	-0,02	0,19	0,6	...	0,03	0,11	0,10	0,09	0,17	0,07

Наиболее значимым изменением в структуре заимствований региональных бюджетов следует назвать относительный рост заимствований в кредитных организациях, доля эмиссий ценных бумаг сократилась с 24,9 до 15,7% (табл. 41).

Таблица 41. Структура внутренних заимствований субнациональных бюджетов, % [279, с.98].

Заимствований	2010 г.			2009 г.			2008 г.		
	региональный консолидированный бюджет	Региональные бюджеты	Муниципальные бюджеты	региональный консолидированный бюджет	Региональные бюджеты	Муниципальные бюджеты	региональный консолидированный бюджет	региональные бюджеты	Муниципальные бюджеты
Эмиссия ценных бумаг	15,7	18,1	4,3	24,9	28,5	4,4	43,7	51,9	1,9
Бюджетные ссуды	24,0	29,0		26,9	31,5	0,4	5,0	5,9	0,2
Иные заимствования	60,3	53,0	95,7	48,2	40,0	95,3	51,4	42,6	97,8

Наибольшее отношение чистых заимствований к доходам бюджета продемонстрировали: Республика Мордовия - 21,6%, Вологодская область - 14,3%, Удмуртская Республика - 14,0%, Новгородская область - 13,7%. Крупнейшими чистыми заемщиками выступили: Москва - 57,9 млрд. руб., Республика Татарстан - 20,4 млрд. руб., Краснодарский край - 18,3 млрд. руб. В наибольшей степени накопленный долг сократили: Московская область - на 13,1 млрд. руб., Иркутская область - на 1,6 млрд. руб. [279, с.98]. В 2010г. были утверждены проспекты эмиссии облигационных займов 17 субъектов Федерации и 6 муниципальных образований (по сравнению с 10 регионами и 5 муниципалитетами, выпустившими облигации в 2009г.). Проспекты эмиссии в Минфине РФ в 2010г. зарегистрировали: Республика Карелия, Республика Хакасия, Республика Коми, Республика Саха (Якутия), Удмуртская Республика, Красноярский край, Краснодарский край, Москва, Санкт-Петербург, Волгоградская, Нижегородская, Мурманская, Рязанская, Свердловская, Тверская, Томская, Ярославская области, города Волгоград, Казань, Томск, Новосибирск, Уфа, Краснодар. Общий объем размещаемых облигаций составил в 2010г. 111,1 млрд. руб. по сравнению со 158,1 млрд. руб. в 2009г. (сокращение в номинальном выражении на 47,0 млрд. руб., или на 30,7% в реальном выражении). За год объем эмиссии субфедеральных и муниципальных облигаций снизился с 0,41 до 0,25% ВВП (табл. 42) [279, с.101].

Таблица 42. Объем выпуска субфедеральных и муниципальных ценных бумаг, % к ВВП [279, с.101].

Показатель	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Выпуск	0,63	0,77	0,47	0,31	0,19	0,17	0,27	0,46	0,47	0,37	0,28	0,26	0,43	0,41	0,25
Погашение	0,47	0,56	0,48	0,36	0,46	0,23	0,10	0,15	0,19	0,28	0,14	0,18	0,26	0,16	0,18
Чистое финансирование	0,16	0,22	-0,01	-0,05	-0,27	-0,07	0,16	0,31	0,29	0,09	0,14	0,08	0,17	0,24	0,07

Крупнейшие размещения ценных бумаг осуществили: Москва -71,8 млрд. руб., или 64,6% от объема суммарной эмиссии территорий, Краснодарский край - 5,1 млрд. руб., или 4,6%, Нижегородская область - 5,0 млрд. руб., или 4,5%, Ярославская область и Санкт-Петербург - по 3,0 млрд. руб., или 2,7%, Волгоградская область - 2,6 млрд. руб., или 2,3%. Таким образом, на 6 крупнейших эмитентов пришлось 80,4% от общего объема выпусков размещенных региональных и муниципальных облигаций [279, с.102] (Приложение №18).

К настоящему времени высокий уровень секьюритизации отмечается преимущественно у наиболее крупных эмитентов: Москвы - 89,9%, Ханты-Мансийского АО - 75,0%, Красноярского края - 67,6%. Суммарный объем чистых заимствований на рынке региональных ценных бумаг составил в 2010г. 29,8 млрд. руб., сократившись по сравнению с 2009г. на 68,1 млрд. руб. (или 3,6 раза в реальном выражении). В то же время объем погашаемых муниципальных облигаций превысил объем вновь размещенных на 2,5 млрд. руб. (Приложение №19).

«За первое полугодие 2011г. на рынок субфедеральных и муниципальных облигаций (СМО) вышло 6 эмитентов: Ярославская и Волгоградская области, Республика Саха (Якутия), Калужская и Самарская области, Чувашская Республика. Размещения проходили неравномерно по времени: в течение всего I кв. не было ни одного нового размещения СМО, состоялось только одно доразмещение облигаций 9-го выпуска Ярославской области 20 января 2011г. Остальные 5 эмитентов вышли на рынок во II кв. Затем последовала продолжительная пауза - более 4 месяцев, с июля по октябрь. За этот период, в сентябре, произошло только доразмещение облигаций Волгограда. Затем, в октябре, Москва дважды выкупила свои облигации. Наконец, в ноябре на рынок вышли 3 эмитента: Краснодар, Нижегородская и Костромская области. В декабре к ним присоединились Республики Удмуртия и Карелия, Красноярский край и Свердловская область. До конца текущего года ожидается появление на рынке Вологодской области, Республики Коми, а также, возможно, Башкортостана, Ивановской области и Казани. Таким образом, во втором полугодии на рынок выйдут не менее 11 эмитентов» [104, с.53].

### **§3. Монетарная политика Центрального банка России накануне вступления в ВТО**

В предкризисный период, как уже отмечалось, Центральный банк России с конца 2008 до середины 2009г. проводил антиинфляционную политику жесткого ограничения объема денежной массы в экономике. Это выразилось в резком повышении процентных ставок и ужесточении условий кредитования для населения и организаций. ЦБ РФ стремился ослабить

инфляционные ожидания и ограничить банковские спекуляции на валютном рынке. «В декабре 2008г. объем денежной массы  $M_2$  составил 93% от уровня сентября 2008г., в феврале 2009г. - 84,7%. До июня 2009г. объем  $M_2$  практически не менялся» [170, с.40]. В конце 2010 года количество наличных денег составляло 5,8 трлн. руб., а в конце 2011 года наличные деньги в обращении увеличились на 1,1 трлн. руб. и составили на начало 2012г. 6,9 трлн. руб.

В связи с экономическим ростом в 2011 году был отмечен рост потребности в денежной наличности. Структура наличного денежного оборота претерпела изменения, которые выразились в поступлении наличных денег по источникам. В 2011 году по сравнению с 2010 годом произошло снижение удельного веса поступлений от торговой выручки, платных услуг населению и рост удельного веса от поступлений на счета по вкладам физических лиц, а также от продажи валюты населению. «Доля наличных денег в обращении вне касс банков (по агрегату  $M_0$ ) в общей сумме денежной массы (по агрегату  $M_2$ ) в последние годы продолжает снижаться. По состоянию на 1 января 2012 г. она составила 24,2%, тогда как на начало 2011г. - 25,3%, на начало 2010 г. - 26,4%. Из общей суммы наличных денег, находящихся в обращении на 1 января 2012 г. (6903 млрд. руб.), на долю банкнот приходилось 99,3% (или 6854 млрд. руб.), монеты - 0,7% (или 49 млрд. руб.)» [286, с.3-4].

Денежная политика Банка России характеризовалась изменениями в структуре и объеме денежной базы с начала 2011г. без учета наличных денег в обращении. Если в конце 2010г. российский банковский сектор имел избыточную ликвидность и Банку России приходилось использовать инструменты ее абсорбирования (в основном привлечение депозитов и выпуски облигаций), то уже в августе 2011 года был зафиксирован хронический недостаток ликвидности. «В результате Центробанк прекратил выпуск облигаций, а объем депозитов банков за прошедший год сократился с 600-700 млрд. руб. до почти 200 млрд. руб. на декабрь 2011г. Ситуация с ликвидностью улучшилась лишь в декабре: средства на коррсчетах снова приблизились к отметке 1 трлн. руб. благодаря традиционным вливаниям в конце года Минфином средств по окончательным расчетам по госконтрактам» [82, с.43]. Характеризуя монетарную политику можно также отметить тенденцию роста обязательных резервов банков, как в абсолютных, так и относительных показателях. На начало 2011 года резервы составляли 7% от денежной базы, или 188 млрд. руб., а к началу 2012г. - более 21%, или 388 млрд. руб. [82, с.43].

В предкризисные годы сменились приоритеты в кредитовании российской экономики – основной акцент был сделан на внешние источники. При отсутствии необходимых ресурсов на внутреннем рынке компании и банки были вынуждены привлекать средства на внешних рынках, что вело к быстрому росту корпоративного внешнего долга. (табл. 43).

Таблица 43. Корпоративный внешний долг в российской экономике в 1993-1998 и в 2003-2008 гг. (млрд. долл.)

1993	1994	1995	1996	1997	1998	2003	2004	2005	2006	2007	01.07.2008
2	4	8	14	33	30	80	108	175	262	417	488

В результате чистая международная инвестиционная позиция (отражающая разницу между иностранными активами и обязательствами) кредитных организаций устойчиво ухудшалась (то есть увеличивался их чистый внешний долг; табл. 44).

Таблица 44. Чистая международная инвестиционная позиция банковского сектора РФ в 1994-1998 и в 2004-2008 гг. (на конец периода, млрд. долл.)

1994	1995	1996	1997	01.07.1998	2004	2005	2006	2007	01.07.2008
10	4	1	-7	-8	-11	-21	-59	-118	-126

В последние годы еще быстрее рос чистый внешний долг нефинансового сектора. В результате ухудшилась чистая международная инвестиционная позиция РФ (табл. 45). Следовательно, осуществлялся значительный приток в страну внешних финансовых ресурсов. При этом их удельный вес в денежной массе рос и происходило увеличение доли краткосрочного корпоративного долга в денежной массе. [126. С.14].

Таблица 45. Чистая международная инвестиционная позиция РФ в 2003-2007 гг. (на конец периода, млрд. долл.)

	2003	2004	2005	2006	2007
Нефинансовых предприятий РФ	-56	-117	-202	-307	-513
РФ	-10	-26	-49	-36	-127

За 2003 - 2008 гг. увеличилась доля внешнего долга в пассивах российских банков «почти в 1,6 раза с 10,9 до 17,4%. Объем внешнего долга кредитных организаций достиг на 1 января 2009г. 166,1 млрд. дол. США, увеличившись на 1,5% с начала года. При этом на 1 октября 2008г. внешний долг банков составлял 197,9 млрд. долл., что соответствовало 20,4% пассивов. Краткосрочный внешний долг банков на 1 января 2009г. составил 42,8 млрд. долл., долгосрочный долг - 121,7 млрд. долл. За 2008г. доля краткосрочного внешнего долга опустилась на 6,8 п. п. (на начало 2008г. она составляла 32,8%), за 4 года - на 30 п.п. (1 января 2005г. доля краткосрочных обязательств составляла 56%). На долю иностранной валюты по состоянию на 1 января 2009г. приходилось 82,6% долга банков (на начало предыдущего года - 79,3%)» [240, с.15-16].

«Номинальный объем кредитов и прочих размещенных средств, предоставленных организациям, достигнув пика в феврале 2009г. - 13750,9 млрд. руб., неуклонно снижался весь год, составив 13014,4 млрд. в декабре

2009г. В марте 2010г. данный показатель был равен 12746 млрд., а в июле — 13379,1 млрд. руб., то есть находился на уровне июля 2009г. Динамика кредитов физическим лицам еще хуже: снижение началось с октября 2008г. (объем кредитов - 4017,6 млрд. руб.) и продолжалось весь год (в декабре 2009г. - 3586,2 млрд., в марте 2010г. - 3525,8 млрд. руб.). В июле 2010г. данный показатель составил 3672,4 млрд. руб., то есть находился на уровне августа 2009г. В то же время кредиты, выданные банкам, за январь 2009г. - март 2010г. увеличились с 2501,2 млрд. до 2993,1 млрд. руб., а привлеченные банками у физических лиц и организаций ресурсы (депозиты и прочие привлеченные средства) - с 10852 млрд. до 12673,6 млрд. руб. [170, с.41].

В начале 2011 года совокупный внешний долг, включая корпоративный долг, составил 33% от ВВП, но с учетом внутренних корпоративных заимствований он был в 2-2,5 раза выше. Доля долгосрочных обязательств в общих внешних обязательствах частного сектора выросла с 69,8% в начале 2008 г. до 83,3% на 1 октября 2011г. (табл. 46). [269, с.91]. На начало 2011 года доля ссуд и займов частных нефинансовых предприятий превышала 90% всей внешней задолженности [269, с.93].

Таблица 46. Структура внешнего долга РФ по срокам погашения (в %)

	01.01. 2006	01.01. 2008	01.01. 2011	01.10. 2011
Совокупный государственный долг РФ,	100	100	100	100
в том числе, краткосрочный	16,9	21,5	13,3	13,7
долгосрочный	83,1	78,5	87,7	86,3
Внешний долг частного сектора,	100	100	100	100
в том числе, краткосрочный	21,2	30,2	15,2	16,7
долгосрочный	78,8	69,8	84,8	83,3

Ежегодные платежи по совокупному внешнему долгу составляли в 2010г. 9% от ВВП, а по отношению к объему экспорта - 28%. Последнее соотношение превышало определенную МВФ высокую степень риска (25%). Риски внешней корпоративной задолженности связаны с рядом обстоятельств. Прежде всего, существенная часть корпоративной задолженности приходилось на компании и банки с государственным участием, и поэтому это могло привести к росту государственной задолженности. «По оценке Банка России, внешний долг предприятий и банков с госучастием на 1 октября 2011г. составил 163,3 млрд. долл., или более 34% всего корпоративного долга (соответствующие показатели на начало 2006г. - 68,7 млрд. или 27%). По оценкам аналитиков Deutsche Bank, на 1 июля 2010г. на 12% всех компаний приходилось 80% всего корпоративного долга, где учитывались только облигации и синдицированные кредиты (277 млрд. долл.), а на «Газпром», «Роснефть» и ВТБ - 20% всего корпоративного долга. В шестерку крупнейших должников входят государственные РЖД, Россельхозбанк и «Транснефть» [269, с.89].

«Тесные кредитные связи крупнейших российских банков и корпораций с зарубежными кредиторами привели к росту внешней задолженности, превысившей 540 млрд. долл. Между тем в 2008-2009 гг. наступили сроки ее погашения (примерно 140 млрд. долл.). В условиях обесценения на биржах ценных бумаг, снижения ликвидности, заемщики оказались перед угрозой дефолта. (При этом следует иметь в виду, что отношение ссудного капитала к действительному в странах «семерки» составляет в среднем 3:1, а в России - 0,6:1.)» [117, с.28].

Таблица 47. Доля отдельных стран в формировании внешнего долга небанковских корпораций России (в %).

Страна	2008	2010
Великобритания	14,4	32,8
Кипр	28,0	22,5
Германия	5,7	6,4
Нидерланды	18,7	6,2
Люксембург	6,0	5,4
Китай	0,1	4,5
Франция	5,2	4,2
Британские Виргинские острова	3,6	2,8
Ирландия	3,5	3,4
Австрия	2,0	1,5

Денежный сектор российской экономики все больше зависел от мировой конъюнктуры. Ситуация на денежном рынке России осложнялась тем, что ЦБ РФ не использовались инструменты замещения внешних источников кредитования на внутренние. При осуществлении эмиссии и формировании денежной базы Центральный банк России опирался на внешние факторы: рублевая ликвидность создавалась на основе притока экспортной выручки и путем привлечения валютных займов из-за рубежа. Практика опоры на внутренние факторы при формировании рублевой базы, осуществлялась недостаточно [127, с.53].

Рассмотрим некоторые результаты экономического развития России после предотвращения первой волны кризиса и реализации антикризисных мероприятий, а также к статистическим материалам, характеризующим состояние денежного сектора национальной экономики после устранения последствий кризиса.

Из 20 стран мира, представленных на мировом саммите, финансово-экономический кризис 2009г. для России оказался самым глубоким: «ВВП снизился на 7,9%; объем внешней торговли сократился примерно на 40% против 20% по мировой торговле; отток капитала из России за 2008-2011 гг. составил более 290 млрд. дол. (133 млрд. - в 2008г., 52 млрд. - в 2009г., 38 млрд. - в 2010г., 70 млрд. - ожидаемых в 2011г.); тоже больше всех; в первой фазе кризиса из всех валют наибольшую девальвацию претерпел рубль по

отношению к доллару - на 55% (с 23,5 до 36 руб. за один доллар); на 17%) снизились инвестиции; в кризисные годы наблюдалась высокая инфляция: 13,3% в 2008 г. и 11,9% в годовом выражении в 2009г. Это привело к процессу стагфляции, углубляющему кризис и затрудняющему выход из него; уровень безработицы в России с учетом скрытой безработицы превысил 10%, т. е. был на максимальном уровне, наряду с США и еврозоной. Поэтому выход из кризиса оказался крайне трудным и мучительным, и, пожалуй, впервые не было заметно эффекта активного восстановления после столь глубокого падения. В 2010г. ВВП вырос всего на 4%, а за девять месяцев 2011г. (по которому есть данные) - только на 4,1%. Неудовлетворительная ситуация с восстановлением инвестиций, которые снизились вдвое больше, чем ВВП: рост на 6% - в 2010г. и 5,3% - за январь-октябрь 2011 года» [79, с.3-8].

Теперь обратимся для сравнения как выглядит Россия среди стран БРИК. «Эти страны не снизили валовой внутренний продукт в период кризиса, а лишь замедлили его рост: Китай - до 8,5%, Индия - до 6,5%, а Бразилия - до 0,5%. В прошедшие два года (2010-2011 гг.) эти страны суммарно растут, примерно по 9% в год; на 2012-2014 гг. их рост проектируется по 8%. Таким образом, за шесть лет валовой внутренний продукт этих стран вырастет почти в 1,5 раза, а не на 13%, как валовой внутренний продукт России. Доля России в составе стран БРИК с 24% в 2008г. сократится до 16% в 2014 году. Как видно, роль России в мире, увы, не возрастет, и это при том, что в 2008г. доля России в мировом ВВП составляла около 4% и снизится к 2014г. примерно до 3,5%» [79, с. 5 ].

Норма инвестиций в России низка и составляет 20-21%. Эта норма обеспечивает среднегодовой темп роста на уровне 2,5-3%. Если увеличивать ВВП на 5-6%, то необходимо поднять норму инвестиций до 30-35%. Отсюда дополнительная потребность в инвестициях составляет 6-7 трлн. руб. Такие «денежные средства на развитие народного хозяйства в России могут иметь только банки. Активы наших банков составляют около 75% валового внутреннего продукта, что составит в расчете на 2012 г. около 40 трлн. руб. Примерно вдвое меньшими средствами располагает Казначейство Министерства финансов, но его средства в подавляющей части идут на финансирование консолидированного бюджета и внебюджетных государственных фондов. Доля инвестиций в этих средствах относительно невелика, немногим больше 20% существующего объема инвестиций» [79, с.6].

В отличие от других развитых стран с рыночной экономикой в России нет крупных рыночных денежных фондов «длинных» денег - накопительных пенсий, страховых активов, паевых фондов. Суммарный объем всех этих фондов составляет менее десятой части банковских активов, и поэтому основным источником финансирования экономического роста являются денежные средства коммерческих банков [79, с.6]. Это еще раз подчеркивает специфическую роль банков в экономике России. Объемы банковских средств в России составляют 75% к ВВП - это в 2-2,5 раза ниже уровня развития

европейских банков, активы которых в среднем превышают 200% ВВП. При этом, «в европейских странах дополнительно существуют огромные фонды накопленных пенсий, высоко развито страхование, колоссальных размеров достигли паевые фонды. А кроме того, крупными «денежными мешками», в отличие от России, являются наряду с банками специальные инвестиционные фонды. К тому же и в Европе, и в США огромные денежные средства, в том числе и инвестиционные, можно получить через фондовый рынок» [79, с.7].

К этому следует добавить то, что «практически ничего не делается для увеличения инвестиционной активности российских банков. Кредиты российских банков в общем объеме инвестиций России составляют около 7%. Между тем именно инвестиционный кредит банков является наиболее эффективным инструментом инвестиционной политики. И, не случайно в передовых странах мира, особенно в США, именно инвестиционные кредиты банков являются основным источником всех инвестиций». При этом было бы целесообразно для коммерческих банков предоставлять эти инвестиционные кредиты по относительно низким ставкам - валютные кредиты под 4-5%, а рублевые - под 6%, что увеличит привлекательность таких кредитов и обеспечит ускоренный их возврат. Активное привлечение российской банковской системы к предстоящей модернизации народного хозяйства страны сразу придаст ей новый импульс и резко улучшит все показатели банковского сектора, поднимет его на новый качественный уровень» [79, с.7].

Рассмотрение антикризисных мероприятий в банковском секторе России свидетельствует о том, что ресурсы отечественных кредитных организаций недостаточны для удовлетворения потребностей реального сектора экономики в притоке инвестиций. В связи с этим возникает проблема о роли иностранных банков в банковском обслуживании российских клиентов. Масштабное наращивание кредитования иностранными банками национальной экономики создает определенную угрозу безопасности страны. Особенно актуализировался этот вопрос с завершением вступления России в ВТО.

До вступления России в ВТО в ходе переговоров обсуждалась возможность деятельности «прямых» филиалов иностранных банков в России и существующее ограничение общего участия иностранного капитала в банковской системе России. Российской Федерации предлагали принять обязательства об отмене квоты иностранного участия и запрета для деятельности «прямых» филиалов иностранных коммерческих банков. Позиция России заключалась в том, что возможность учреждения «прямых» филиалов в нашей стране поставит иностранных продавцов банковских услуг в более благоприятные условия по сравнению с отечественными банками. Но в результате переговоров было достигнуто следующее условие и обязательство - запрет на деятельность иностранных банков в форме «прямых» филиалов и установление общей доли иностранного участия в банковском секторе, максимальный размер которой не должен превышать 50%. Вместе с тем при расчете этой доли не будут учитываться иностранные инвестиции, вложенные в российскую банковскую систему до 1 января 2007 г., и иностранные

инвестиции в капитал банков, которые будут приватизированы после даты присоединения России к ВТО. Таким образом, в настоящее время в связи с присоединением России к ВТО в банковском секторе иностранное участие разрешается только в форме создания в России банков со 100-процентными иностранными инвестициями или приобретения существующих российских банков. Такая квота была сохранена в целях повышения конкурентоспособности российского банковского сектора. Кроме того, обязательствами России не предусмотрены никакие переходные периоды, по истечении которых доступ на российский банковский сектор «прямых» филиалов будет открыт [184, с.5].

Россия установила, что в случае превышении 50%-ной квоты иностранного участия российская сторона осуществит следующие действия: прекратит выдачу лицензий на новые зарубежные инвестиции банкам; запретит увеличение уставного капитала существующих банков Российской Федерации, способствующих иностранным инвесторам (нерезидентам); запретит отчуждение (продажу) акций существующих банков России иностранным инвесторам (нерезидентам). Вместе с тем Центральный банк России разрешил иностранным банкам оказывать банковские услуги через дочерние компании, учрежденные в Российской Федерации в соответствии с банковской лицензией и открывать филиалы банкам с иностранными инвестициями на территории Российской Федерации. «По данным Банка России, по состоянию на 1 января 2012 г., доля иностранного капитала в совокупном зарегистрированном уставном капитале всех кредитных организаций сократилась до 27,7% против 28,1% на 1 января 2011 г. Таким образом, вряд ли введенная квота будет превышена в ближайшее время, учитывая тот факт, что многие ведущие зарубежные банки уже имеют зарегистрированные дочерние компании в России, получившие банковскую лицензию» [218, с.25].

Ведущими учеными секции экономики Отделения общественных наук РАН в связи с проходящей в настоящее время широкой дискуссии относительно способов модернизации и посткризисного развития народного хозяйства предлагается программа по совершенствованию банковского сектора национальной экономики, в частности, инструментов денежно-кредитной политики. Отметим некоторые ближайшие мероприятия по совершенствованию денежно-кредитной политики, которые в настоящее время не удалось реализовать Центральному банку России. Здесь приводится Научный доклад РАН с сокращениями, который не нуждается в комментариях. «Инструменты денежно-кредитной политики должны обеспечить адекватное денежное предложение для расширенного воспроизводства и устойчивого развития экономики. В настоящее время денежная система предоставляет экономике меньше денег, чем она получает от экспорта, иностранных кредитов и инвестиций, сужая ее воспроизводство и сдерживая развитие. В целях устранения искусственной ограниченности денежной политики Центрального банка Российской Федерации необходимо расширить его

функции задачами обеспечения экономического роста, инвестиционной активности и поддержания занятости, как это установлено во многих развитых и успешно развивающихся странах.

Для создания оптимальных механизмов денежного предложения, замкнутых на кредитование реального сектора экономики и инвестиций в приоритетные направления его развития, следует увязать условия доступа коммерческих банков к рефинансированию со стороны Центрального банка Российской Федерации с обязательствами по использованию кредитных ресурсов для финансирования производственных предприятий и приоритетных направлений развития экономики и хозяйственной деятельности. При этом ставка рефинансирования не должна превышать среднюю норму прибыли в обрабатывающей промышленности, а сроки предоставления кредитов должны соответствовать типичной длительности научно-производственного цикла в реальном секторе экономики (3-7 лет). Не следует также исключать возможность направления денежной эмиссии на государственные нужды, как это делается в США, Японии и частично в ЕС путем приобретения центральными банками государственных долгосрочных долговых обязательств и рефинансирования под них коммерческих банков.

Еще одним способом прагматичного использования денежной эмиссии является рефинансирование институтов развития, как это делалось в период «экономического чуда» и практикуется до сих пор в Японии, новых индустриальных странах и Китае. Целесообразно существенное увеличение ресурсного потенциала существующих и создание новых институтов развития, не только ориентированных на кредитование инвестиций. Основным же источником финансирования модернизации и роста экономики должен стать эмиссионный механизм рефинансирования Банком России коммерческих банков под их требования к предприятиям реального сектора и в меру роста финансовых потребностей приоритетных направлений развивающейся экономики. Механизм рефинансирования Банком России коммерческих банков и банков развития должен обеспечивать банковский сектор, как текущей ликвидностью, так и возможностями формирования «длинных денег», а государство - источником долгосрочного кредитования приоритетных направлений развития. Условием перехода к политике длинных и дешевых денег для реального сектора экономики является повышение эффективности валютного контроля, предусматривающее пресечение незаконных операций по вывозу капитала» [200, с.11].

«Важным элементом политики развития должна стать долгосрочная стабилизация реального обменного курса рубля. Без этого не удастся снизить процентные ставки и расширить до нужных масштабов кредитование реального сектора экономики вследствие угрозы перевода банками кредитных ресурсов на валютный рынок в стремлении получить сверхприбыли на девальвации рубля. Целесообразно обеспечить постоянную корректировку номинального обменного курса рубля пропорционально относительному снижению его покупательной способности. При этом следует избегать

возникновения избыточного давления на курс рубля как в ту, так и в другую сторону со стороны, как участников внешней торговли, так и спекулятивного капитала.

В условиях относительно высоких мировых цен на углеводороды и другие сырьевые товары, составляющие основу российского экспорта, во избежание конъюнктурного повышения предложения иностранной валюты и избыточного давления на повышение курса рубля, чреватого «голландской болезнью», целесообразно взимать экспортные пошлины непосредственно в долларах и евро, снижая тем самым объем предложения иностранной валюты на рынке. Эти средства следует аккумулировать в государственных институтах развития и использовать для импорта иностранных технологий, защиты интеллектуальной собственности российских правообладателей за рубежом, замещения внешних займов контролируемых государством корпораций. Использование предлагаемого метода защиты экономики от последствий наплыва «нефтедолларов» вместо стерилизации «избыточной» денежной эмиссии под покупку иностранной валюты путем замораживания «нефтяных доходов» бюджета в резервном фонде позволит избежать потерь и упущенной выгоды при размещении этих средств в низкодоходные гособлигации западных стран и тому подобные весьма рискованные в условиях глобального кризиса инструменты» [200, с.12].

#### **§4.Страховой сектор России на этапе интергации в мировую экономику**

Экономический кризис в страховом секторе в начале 2009 года выявил ряд проблем. По итогам первого квартала 2009г. совокупная премия российских страховых компаний составила 242,7 млрд. руб., выплаты - 163,4 млрд. руб. По сравнению с аналогичным периодом 2008г. объем премии увеличился на 5,7%, выплаты возросли на 28,5%. Увеличение премии в этом первом кризисном квартале обусловлено исключительно ростом в сегменте обязательного медицинского страхования, которое финансируется за счет бюджетных средств (Приложение №20). Без учета ОМС, на долю которого приходится 42,8%, совокупный объем премии российских страховщиков сократился за год на 7,9% и составил 139 млрд. руб. Выплаты при этом выросли до 61 млрд. руб. [150, с.6]. Как показывает официальная статистика ФССН, с начала 2009 года совокупные сборы российских страховщиков снизились, а выплаты, наоборот, продолжали расти [194, с.44]. Первая реакция рынка на кризис, выраженная в сокращении сборов, прежде всего, по банковскому и дилерскому каналу, в наиболее рыночных видах страхования, таких как АвтоКАСКО, корпоративное ДМС и страхование имущества, была отчетливо видна в отчетах за 3, 4 кварталы 2008 года, однако не так значительно отразилась на годовых данных[150, с.7].

Первый квартал 2009 года привел к ожидаемому падению объемов

добровольного страхования, которое, как известно, составило 8,4%. Страховой рынок потерял основные каналы продаж: банковский — из-за сворачивания кредитных программ, брокерский — из-за падения спроса на транспортные средства, корпоративных продаж — из-за уменьшения свободных средств предприятий, прямых и агентских розничных продаж — из-за снижения доходов населения и, соответственно, изменения структуры потребления [194, с.43]. Надзор зафиксировал сокращение числа компаний по всем видам страхования, но заметнее всего сократилось число тех, кто занимается перестрахованием, притом, что немного выросло число специализированных перестраховщиков. Сборы страховой премии в 1 квартале 2009г. составили 242,7 млрд. руб. (105,7% к соответствующему периоду 2008г.), а выплаты -163,4 млрд. руб.(128,5% к тому же периоду). Небольшое повышение сборов достигнуто за счёт ОМС (131%), добровольного страхования ответственности и страхования жизни [232, с.63].

В остальном период был отмечен падением объёмов премии на 7,9%. В том числе: по личному страхованию (кроме страхования жизни) - 6,8%, по имущественному (кроме страхования ответственности) - 10,8%. По ОСАГО падение составило 2,5% (причины: отзыв лицензий, выход из бизнеса, отказ клиентов от вождения в целях экономии, снижение поступлений от транзитных регионов вследствие падения импорта и темпов роста автопарка. Сыграло роль и то, что за пять лет действия закона об ОСАГО многими накоплены бонусы. При этом, по словам главы ФССН, «стимулирующего воздействия на безаварийную езду система бонус-малус не оказала». Отмечался рост (с 24%до 44%) коэффициента выплат: в личном страховании - 34%, в имущественном - 51%, в перестраховании - 34%, в ОСАГО - 67% [232, с.63].

Топ-20 по премиям в I квартале 2009г. возглавляли лидеры 2008г.: СГ «Согаз» с учётом СГ «Шексна» (премии — 17,584 млрд. руб., выплаты — 4,387 млрд.); система «Росгосстрах» с учётом ГК «Русский мир» (16,861 млрд. и 7,980 млрд.); российские компании группы «ИНГО» (11,559 млрд. и 6,199 млрд. руб). За ними идут: Альянс - РОСНО (7,579 млрд. и 3,725 млрд. руб.); СГ «Альфа-страхование» (6,623 и 2,896); Гр. «РЕСО» (6,399 и 4,318); Столичная страховая группа (5790 и 3,260); СД «ВСК» (5026 и 2,922); СГ «Капитал» (3,973 и 0,746); СГ «МАКС» (3,483 млрд. руб. и 0,769 млрд. руб.). Вторую десятку составляют: СГ «Уралсиб» (3,297 млрд. и 2,432 млрд.); «Ренессанс — Страхование» (2,882 и 1,925); ЖАСО ( 2,376 и 0,599); Цюрих (2,233 и 1,793); СГ«Согласие» (2,220 и 1,447); СГ «Югория» (1,642 и 0,887); СГ «Россия» (1,597 и 1,056); Транснефть (1,546 и 0,211); AIG (1,445 и 0,569) и СГ «Энергогарант» (1,411 млрд.руб. премии и 0,457 млрд. руб. выплат) [232, с.63].

В I квартале был отмечен рост активов семи страховщиков. В январе 2009г. они возросли на 4% (в декабре 2008г. отмечалось снижение на 2%), в феврале - на 1,2%, а в марте рост достиг 3,7%. Страховщики, по словам А.П.Ковалея, понимали, что нужно размещать средства в высоколиквидные

инструменты [232, с.63]. Совокупный уставный капитал составил 155 млрд. руб. Однако 86% компаний обладали УК от 30 до 60 млн. руб. Иностранные инвесторы располагали 15,5% совокупного УК (20,5 млрд. руб.). Основными зарубежными участниками российского страхового рынка были: Нидерланды, Германия, Кипр, Великобритания [232, с.63]. В итогах развития страхового сектора было отмечено уменьшение числа зарегистрированных в Едином государственном реестре страховых организаций - с 786 (на 31.12.2008г.) до 768 (на 31.03.2009г.). За отчетный период отозвано 15 лицензий и приостановлено действие 19 [232, с.63]. На 30 сентября 2009 года в едином государственном реестре субъектов страхового сектора было зарегистрировано 722 страховые организации. Были обобщены оперативные данные, полученные в электронном виде от 697 страховых организаций. Общая сумма страховых премий и выплат по всем видам страхования за 9 месяцев 2009г. составила соответственно 722,4 и 529,92 млрд. руб., или 101,5 и 121,9 % по сравнению с аналогичным периодом 2008г.

Специалисты по страхованию отмечали, что «доля расходов на ведение дела (РВД) - настоящий бич российского страхового сектора. Средний общерыночный показатель доли РВД в премиях составляет 43%, а у некоторых компаний доходит и до 80-90%. Понятно, что о высоком качестве работы, финансовой устойчивости и исполнении обязательств в такой ситуации говорить не приходится. Россия, пожалуй, лидер по этому показателю - в других странах расходы составляют 15-25% во взносах» [116.С.59-61].

Отношение страховых выплат к страховым взносам за 2009г. составило в среднем по добровольному и обязательному страхованию 75,13%, в том числе по страхованию: добровольному личному - 62,9%; добровольному имущественному - 55,85%; всему обязательному — 99,66%; суммарно (добровольное и обязательное страхование — кроме ОМС) по федеральным округам - 55,56% и по добровольному страхованию гражданской ответственности - 11,48% [155, с.59-61]. По данным видно, что основным итогом 9 месяцев 2009 года можно считать тот факт, что кризис полномасштабно отразился на страховом рынке. Снижение темпов роста ВВП (за год кризиса ВВП России в номинальном исчислении снизился на 6,3% - до 39 трлн. рублей против 41,3 трлн. в 2008 году) привело к уменьшению абсолютных показателей расходов населения и корпораций на страхование. Падение объемов страховых сборов, обесценивание активов, особенно акций и недвижимости, сопровождаются увеличением объема страховых затрат и оборачиваются проблемами с ликвидностью для целого ряда страховщиков [106, с.48-52]. По итогам 9 месяцев 2010 года наблюдался рост сбора страховых премий по добровольному страхованию, такой же рост наблюдался и у обязательных видов страхования [322].

В секторе страхования происходили неоднозначные процессы. По данным Росстата число учтенных страховых организаций в 2000 году составляло 1166 единиц [315, с.667], а в 2010 году на рынке страхования в

Государственном реестре страховщиков на 01.01.2011г. было зарегистрировано 625 страховых организаций [154, с.54]. Из них 618 страховых организаций и семь обществ взаимного страхования. Организационно-правовой формой, наиболее популярной у российских страховых компаний можно признать общество с ограниченной ответственностью. Согласно данным Федеральной службы страхового надзора (ФССН) на 30 сентября 2010 года зарегистрированы 647 страховщиков, из них 640 страховых организаций и 7 обществ взаимного страхования. Годом ранее на рынке осуществляли свою деятельность 722 страховые организации, то есть общее число страховщиков сократилось на 75 компаний, что составляет примерно 10% от общего их числа.

Если по итогам 2009 года в страховом секторе осталось 702 страховые компании против 786 страховщиков, работавших на рынке в начале года, то по данным на конец сентября 2010 года в Едином государственном реестре субъектов страхового дела зарегистрировано 640 страховых организаций [322]. В 2009 и 2010 годах на рынке по-прежнему наблюдалась тенденция к увеличению концентрации страхового бизнеса. Были обобщены оперативные данные, полученные в электронном виде от 606 страховщиков. Общая сумма страховых премий и выплат по всем видам страхования за 2010 год составила соответственно 1041,09 и 768,59 млрд. руб., или 106,5 и 104,4% по сравнению с 2009г. [154, с.54; 157, с.43-47]. Наблюдался рост поступлений страховых премий как в целом по рынку, так и большинству видов страхования. Повысился размер годовой страховой премии в расчете на душу населения с 6888 руб. в 2009г. до 7349 руб. в 2010г., но доля страховых премий в ВВП несколько снизилась, составив 2,34%. Сокращалось число страховых организаций: в конце 2010г. в госреестре было зарегистрировано 625 страховщиков (из них 7 обществ взаимного страхования), что на 82 меньше, чем год назад. Противоречива тенденция со страховыми выплатами: они составили в 2010г. 769 млрд. руб., или 104,4% к предыдущему году, при этом весь прирост произошел за счет обязательных видов страхования (106,3%), а по добровольным видам практически не увеличился (100,2%). При этом наблюдается изменение структуры выплат имущественному страхованию. Чрезвычайные события прошлого года (пожары, засуха) привели к резкому росту возмещения по добровольному страхованию имущества юридических лиц и граждан (160,7%) и сельскохозяйственному страхованию (138,7%) при снижении выплат по большинству других видов страхования [157, с.45].

В течение 2008-2010 годов страховщики выполняли требования к повышению размера уставного капитала и обеспечению реальной платежеспособности в соответствии с правилами Минфина РФ по размещению средств страховых резервов и нормативами, предъявляемыми к составу и структуре активов, принимаемых для покрытия собственных средств. Рост числа сделок слияния и присоединения (M&A) приведет к значительному сокращению страховых организаций на российском рынке. В большинстве экономически развитых стран число страховых компаний, представленных на

рынке, относительно невелико, но присутствуют крупные игроки. Определенным фактором роста сделок M&A в условиях усиления последствий мирового экономического кризиса на российском рынке стало расширение числа, как потенциальных покупателей, так и продавцов страхового бизнеса. Этот процесс подстегивала внутренняя ситуация в страховом секторе России. За последние два года концентрация страховых организаций по объему собранной страховой премии возрасла. Доля крупнейших российских компаний на рынке заметно выросла. На рынке добровольного страхования в сумме с ОСАГО и концентрация, и темпы ее роста были выше, чем на совокупном рынке. Так, 10 компаний в целом на рынке собрали 45,6% (рост на 1,5% по сравнению с 9 месяцами 2009 года), на рынке ДС+ОСАГО – 56,2% (рост на 3,1%). Общие сборы ста компаний – 89,8% на рынке всего (рост на 1,6%), а на рынке ДС+ОСАГО – 91,5% (рост на 1,7%). Концентрация расла также среди аутсайдеров рынка. Меры ФССН по очистке рынка от недобросовестных игроков дали свои результаты – количество компаний, которые собрали 1% от общего числа премий сократилось – 323 компаний на рынке в целом (358 за 9 месяцев 2009) и 338 компаний на рынке ДС+ОСАГО (376 компаний годом ранее) [322]. Общий объем премий за 9 месяцев 2010 года составил 777 млрд. руб., что на 7,6% превысило уровень 9 месяцев предыдущего года. Объем совокупных выплат вырос на 4,9% и достиг 556,1 млрд. руб. Рост по сравнению с 9-ю месяцами 2009 года наблюдался во всех видах страхования. Выплаты также росли, кроме имущественного страхования и добровольного страхования в целом. Значительнее всего выросли премии в страховании жизни – на 34,2%, а также выплаты в страховании предпринимательских и финансовых рисков – на 48,4%. Обязательные виды, по-прежнему, занимают более половины рынка – 55%, однако их доля по сравнению с 9 месяцами 2009 года осталась на том же уровне (Приложение №21).

За 9 месяцев 2010 года доля страхования физических лиц по сравнению с 9 месяцами 2009 года осталась на прежнем уровне и составила 47%. Доля страхования за счет средств населения выросла в добровольном страховании жизни и ответственности, а также ОСАГО. Доля остальных видов страхования осталась без значительных изменений. Половину всей страховой премии – 46% - заняло ОМС, на втором месте – страхование имущества 27%. Структура страхового сектора за 9 месяцев 2010 года не претерпела значительных изменений по сравнению с 9 месяцами 2009 года. Немного сократилась доля страхования имущества – на 1,5 %, выросли доли страхования жизни и личного страхования – на 0,3 и 1,2 % соответственно [322]. В страховании жизни 80,2% премий составляло страхование на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока, либо наступления иного события. В личном страховании 73,3% приходилось на добровольное медицинское страхование. В страховании имущества основную часть занимало страхование средств наземного транспорта (каска) – 48,7% и страхование имущества юридических лиц и граждан (огневое) – 37,5%.

В целом по рынку за 9 месяцев 2010 года уровень выплат сократился на 2 процентных пункта и составил 71,6%. Снижение уровня выплат за 9 месяцев 2010 года по сравнению с 9 месяцами 2009 года зафиксировано во всех видах страхования, за исключением ОСАГО, где уровень выплат вырос на 1,4 процентных пункта. Сокращалось число компаний, имеющих уровень выплат более 100% на рынке итого без ОМС - 43 страховщика за 9 месяцев 2010 по сравнению с 66 компаниями за 9 месяцев 2009 года. Концентрация страховых компаний по выплатам за 9 месяцев 2010 года по сравнению с 9 месяцами 2009 выросло. На рынке в целом (с ОМС) десятка лидеров выплачивало 49% от общей суммы выплат, сто компаний – 94%. На рынке добровольного страхования в сумме с ОСАГО цифры еще выше – 61% для 10 компаний, 95% - для 100 страховщиков. Сведения о деятельности страховщиков за 2010 год характеризовались следующими данными. В едином государственном реестре субъектов страхового дела на 31 декабря 2010г. было зарегистрированы 625 страховщиков, из них 618 страховых организаций и семь обществ взаимного страхования. Оперативные данные, полученные в электронном виде от 606 страховщиков, показали, что общая сумма страховых премий и выплат по всем видам страхования за 2010г. составила соответственно 1041,09 и 768,59 млрд. руб., или 106,5 и 104,4% по сравнению с 2009г. (Приложение №№22, 23).

В 2012 году в едином государственном реестре субъектов страхового дела (на 31 декабря 2011 года) зарегистрированы 579 страховщиков, из них 572 страховые организации и 7 обществ взаимного страхования. Обобщены оперативные данные, полученные в электронном виде от 513 страховщиков. Общая сумма страховых премий и выплат по всем видам страхования за 2011 год составила соответственно 1 267,85 и 888,39 млрд. руб. (121,2% и 114,8% по сравнению с 2010 годом) (Приложение №24-29) [145, с.46-48].

Рассмотрим, как развивался сегмент личного страхования в России. Безусловно, кризис сильно отразился на этом сегменте страхового сектора. В списочном составе лидеров отрасли — сильно потеряла позиции «СОГАЗ-Жизнь», премия которой упала на 68,5%, и теперь этот страховщик, еще недавно занимавший первые строчки в рэнкингах, находился только на девятом месте. Продолжали движение вниз и компании, бизнес которых был «приложением» к потребительскому кредитованию — так, «Русский стандарт Страхование» оказался только на седьмом месте. Компания «Алико», спад сборов которой составил 22,8%, но ее позиции первой компании по-прежнему были нерушимы - 1,342 млрд. рублей премии в сегменте страхования жизни, в то время как у ближайшего конкурента, СК «Росгосстрах-Жизнь» составили 748,5 млн. рублей (Приложение №30). «Росгосстрах-Жизнь» сумела добиться прироста в 37,4%. Позиции этой компании тоже выглядели устойчивыми — ее сборы вдвое превышали сборы ближайших конкурентов, «Геополиса» и «Дженерали ППФ Страхование жизни». Прирост портфеля «Дженерали ППФ Страхование жизни» был еще более ощутимым: +46,3%. Схожая динамика сборов в первой десятке была у компаний «АльфаСтрахование-Жизнь» (+ 56,0%), «Альянс РОСНО Жизнь» (+ 41,1%). Подобный рост — примерно в

полтора раза — продемонстрировали еще только «Ингосстрах-Жизнь», «ЭРГО Жизнь» и Южносибирская страховая компания, у других растущих компаний он был или заметно ниже [134, с.26] (Приложение №31).

Долгосрочное страхование жизни является самым перспективным и массовым видом страхования. Долгосрочное страхование жизни является приоритетным направлением всего страхового сектора. Финансовый кризис сказался на глобальном страховании жизни. По данным sigma, аналитического подразделения Swiss Re, суммарная премия в сегменте «лайфа» во всем мире уже в 2008 году сократилась на 3,5% — после того, как на протяжении 1998 — 2007 годов этот рынок рос в среднем на 5% в год. Основной вклад в падение внесли рынки «промышленно развитых стран», по терминологии sigma. Они сократились на —5,3%. Развивающиеся рынки смягчили удар, сохранив по инерции темпы роста: +14,6%. Рынки стран Центральной и Восточной Европы тоже выросли в сумме на 19%, преодолев собственный рекорд 2007 года (15%). Но в 2009 году инерционное движение восточноевропейских рынков остановилось. Страны одна за другой стали присоединяться к общему тренду. Так, по данным Ассоциации страховщиков Венгрии, объем премии по страхованию жизни за первое полугодие 2009 года сократился в этой стране на 13%. В Румынии в первом полугодии этот рынок уменьшился на 8% (при этом, как отмечает издание LIMRA, премия первой десятки лидеров упала сразу на 19%). В Болгарии уже в первом квартале падение составило 4,2% [134, с.24]. К примеру, в США «лайф» никогда не продавался в рамках индивидуальных продаж так плохо, как в первой половине 2009 года, последние 70 лет — такой вывод сделала профессиональная ассоциация LIMRA. По ее данным, после падения аннуализированной премии по индивидуальному страхованию на 26% в первом квартале (по отношению к аналогичному периоду 2007 года), второй квартал принес не намного лучшие результаты — сокращение составило 20%. В августе же Fitch Ratings опубликовало негативный прогноз для британского рынка страхования жизни — хотя состояние капиталов страховщиков в этом сегменте улучшилось, продажи просели, отмечало агентство [103, с.40].

В полном страховании жизни (whole life), несмотря на рост премий в течение последних девяти месяцев 2008г., в первом квартале также произошел 5%-ный спад по сравнению с тем же периодом годом ранее. В срочном страховании жизни (term life) спад был наименьшим — 4%. По предварительным оценкам, в первом квартале 2009г. в пересчете на год на срочное и полное страхование жизни приходилось 28% сегмента страхования жизни в США. Общий же спад сбора премий по страхованию жизни в первом квартале 2009г. составил 8%, отмечает LIMRA. Кризисные изменения, по данным LIMRA, коснулись и рынка аннуитетов США. Второй квартал подряд продажи аннуитетов в твердой сумме превышали продажи аннуитетов с «плавающей» суммой (сейчас в соотношении 35,6 к 30,7 млрд. долл.), отмечался в докладе ассоциации. Последний раз такое наблюдалось в 1995г. В итоге продажи аннуитетов с твердой суммой возросли на 74% и достигли 66 млрд. долларов в

первом квартале 2009г [103, с.40]. В первом квартале еще сохранялся небольшой прирост, + 4,4% к первому кварталу 2008 года. Во втором премия упала по отношению к апрелю — июню 2008 года на 31,7% [134, с.29]. В универсальном страховании жизни сбор премии в первом квартале снизился на 33%. Тенденция падения сохранилась третий квартал подряд. А всего год назад универсальное страхование было единственным продуктом, который демонстрировал уверенный рост.

Снизилась показатели банковского сегмента, корпоративного страхования. Это было видно на примере резко потерявших позиции СК «Русский стандарт Страхование» или «СОГАЗ-Жизнь». По сборам в страховании жизни лидировали «АИГ Лайф». Хотя компания потеряла примерно пятую часть премии. Но в рейтинге крупнейших по общей премии среди специализированных компаний «АИГ Лайф» по-прежнему уступала первое место «Дженерали ППФ Страхование жизни», премия которой упала на 2,3%. [103, с.42] (Приложение №№31,32). Совокупная премия ТОП-20 в «лайфе» увеличилась на 15%, а группы ТОП-20 по общей премии — на 12% (Приложение №33). Первую десятку замыкала «СИБ Лайф», бизнес которой в сегменте страхования жизни вырос по сравнению с январем — июнем 2008 года в 6 раз — с 47,7 до 244,4 млн. рублей.

Сегмент страхования жизни в России по-прежнему был незначительным по сравнению с сегментом «нон-лайф», в то время как в большинстве европейских стран (и мире) на него приходится более половины премии по всем видам страхования. Личное страхование (кроме страхования жизни) при всей своей привлекательности в силу «социальности» и низкой убыточности составляет лишь небольшую часть в портфелях российских страховщиков. Риски по личному страхованию носят в большинстве случаев обязательную форму и контролируются государством (Приложения №№34, 35). Основными потребителями услуг по личному страхованию (кроме страхования жизни) являются корпоративные клиенты, для которых этот вид страхования является важнейшим элементом социального пакета. Более бурное развитие личного страхования сдерживается ограничениями по допуску страховщиков к государственному пенсионному обеспечению, страхованию от несчастного случая на производстве и другим видам социального страхования.

По данным Всероссийского союза страховщиков, около 80 – 85 % взносов и 90 - 95% выплат по личному страхованию (кроме страхования жизни) приходилось на добровольное медицинское страхование, а 15 – 20 % взносов и 5 – 10% выплат соответственно на страхование от несчастного случая [233, с.38] (Приложение №36). Примерно половина страховых компаний, лидирующих по размеру выплат, являются медицинскими страховыми организациями, специализирующимися на ОМС. Систему обязательного медицинского страхования условно относят к страховой отрасли экономики РФ. ОМС, по мнению Минфина России, является социальным обеспечением, а не страхованием, так как в процессе экономических отношений не формируются страховые резервы, не

определяются тарифы и страховые суммы, наконец, четко не определены свойственные страхованию субъекты системы.

В страховом секторе России сформировались лидеры (Топ – 10) - 10 крупнейших медицинских страховщиков [233, с.60]. Основная причина несостоятельности системы ОМС заключается в ее критически малом финансировании [309]. Базовой проблемой отечественного здравоохранения, на наш взгляд, является недостаточный объем общественных ресурсов, выделяемых на его финансирование. Удельный вес общественных расходов на здравоохранение в ВВП в нашей стране в 1,5-2,5 раза ниже, чем в развитых зарубежных государствах. По данным Федерального фонда ОМС, в 2009г. в 76 субъектах территориальные программы ОМС были утверждены с дефицитом финансирования в общей сумме 160,4 млрд. руб., или 24% от их расчетной стоимости. Фактические же расходы на исполнение программ оказались на 39,3 млрд. руб., или на 7,2%, меньше утвержденных сумм. Если же не учитывать влияния тех регионов страны, где имел место профицит в финансировании ОМС, то фактическое исполнение территориальных программ оказалось ниже их расчетной стоимости на сумму 190,1 млрд. руб., а величина дефицита средств колебалась по регионам страны от 6,4 до 61,6% [231, с.45].

По оценкам Всероссийского союза страховщиков в настоящее время сегмент корпоративного добровольного медицинского страхования (ДМС) оценивается приблизительно в 45,7 млрд. рублей, в то время как выплаты по данному виду страхования - в 35,3 млрд. рублей; и общая страховая сумма - в районе 6,5 триллиона рублей. Собранные страховыми компаниями премии по страхованию ДМС физических лиц были существенно ниже, чем при страховании предприятий - около 11,6 млрд. рублей при выплатах, оценочно равных 4,6 млрд. руб. (Приложение №37). Размер страховой суммы по заключенным договорам составляли приблизительно в 4,7 трлн. рублей.

Цифры показывали характерные для данного вида «страховые ножницы»: подавляющее большинство договоров было заключено с физическими лицами, в то время как более 90% взносов и выплат приходилось на коллективные договоры по ДМС за счет средств юридических лиц. Поэтому по-прежнему основными потребителями добровольного медицинского страхования (по затраченным средствам) являлись крупные российские предприятия и более 85% иностранных компаний, представленных в России. Примерно, 2,4 млн. граждан РФ приобрели полис ДМС самостоятельно, в то время как не менее 10 млн. работников получают ДМС в рамках социального пакета на предприятиях. Таким образом, по оценкам ВСС, не более 8% населения РФ могли получать медицинскую помощь по программам добровольного медицинского страхования, что примерно в 4 раза больше показателя по охвату граждан России в 2000 - 2001 годах [233, с.40]. При этом значительная доля рынка ДМС была сконцентрирована в Москве, Московской области и Санкт-Петербурге и, по оценкам экспертов, порядка 95 % компаний-лидеров были зарегистрированы в Москве. Основная проблема,

связанная с дальнейшим развитием добровольного медицинского страхования, была обусловлена, как и в случае долгосрочного страхования жизни, отсутствием стимулирующего влияния со стороны государства и, прежде всего, предоставлением льготных режимов налогообложения для «социально ориентированных видов страхования» в виде налоговых вычетов для физических лиц и более полного отнесения на себестоимость для предприятий и организаций.

Страховые премии по страхованию от несчастного случая практически по большинству договоров было заключено с физическими лицами, в то время как не менее  $\frac{3}{4}$  взносов и выплат производилось за счет взносов юридических лиц. При таком распределении страхователей основными потребителями услуг по страхованию от несчастного случая являлись крупные предприятия, имеющие опасные для работников производства, а также иностранные компании, в которых страхование от несчастного случая являлись обязательным элементом социального пакета. Специфика страхования от несчастного случая за счет средств граждан в России обусловлена лидерством компаний, которые «формируют» потребность физических лиц в таких услугах. Например, по количеству заключенных договоров по этому виду страхования лидировала компания «ЖАСО», предлагающая полис по добровольному страхованию от несчастного случая с большим покрытием пассажирам, оплачивающим обязательное страхование от несчастного случая [233, с.42].

Российские эксперты, экономисты, менеджеры компаний по страхованию жизни высказывают самые разные оценки о перспективах развития сектора страхования жизни в России. Доля этого сегмента составляет в настоящее время не более 2%. Среди факторов, сдерживающих развитие life-страхования, можно выделить низкий уровень доходов населения, а также низкий уровень доходности накопительного страхования. Сегодня большинство программ накопительного страхования, рассчитанного на 10-30 лет, исходит из гарантированной доходности 3-4%.

Во всех развитых странах мира одним из самых популярных инструментов на рынке страховых и инвестиционных услуг являются продукты Unit-Linked, поскольку представляют собой удачное сочетание этих двух направлений. Но отнести его к какому-то одному рынку нельзя. Так, в США до 60% договоров страхования жизни заключаются именно по технологии Unit-Linked. В Европе на долю этого сегмента приходится от 30 до 70%. В настоящее время под эгидой Price Waterhouse Cooper создана рабочая группа для поддержки введения паевого страхования жизни (Unit-Linked) на российском рынке. В этой группе ведущие страховые компании и перестраховщики ведут консультации по соответствующему изменению законодательства. Выход паевого страхования жизни на рынок, при благоприятных экономических условиях, может с большей силой привлечь потребителя к другим продуктам страхования жизни.

Unit-Linked представляет собой гибрид классического накопительного

страхования жизни с инвестиционной составляющей в виде паевых фондов. То есть часть портфеля, по желанию клиента, размещается в более рискованные и потенциально доходные финансовые инструменты. В этом проявляется ключевое отличие Unit-Linked продуктов. Часть накапливаемой суммы вкладывается в инвестиционные инструменты, способные принести владельцу доход, значительно превышающий возможности страховых программ. В основном это инвестиционные фонды. Однако российское законодательство не успевает за международным опытом. В итоге на сегодняшний день развитию этого продукта в полноценном виде препятствует ряд факторов. Во-первых, согласно «Правилам размещения страховщиками средств страховых резервов», суммарная доля активов, размещенных в паи паевых инвестиционных фондов, должна составлять не более 10% от величины страховых резервов по страхованию жизни. Во-вторых, по законодательству страховая сумма должна определяться в момент заключения договора, что невозможно для Unit-Linked, поскольку инвестиционный доход заранее не определен и никак не гарантирован. В-третьих, не определены правила работы по данному продукту. Во всем мире страховщики ведут персонифицированные счета клиентов Unit-Linked. В компаниях работают актуарии, отвечающие за правильность начисления инвестиционного дохода на эти счета. В России первые симбиозные Unit-Linked продукты появились в конце 2007 года. На сегодняшний день практика показывает, что спрос на суррогаты Unit-Linked в России очень небольшой. Причина, прежде всего, в резком падении фондового рынка. Что касается перспектив данного инвестиционно-страхового направления, безусловно, они выглядят очень привлекательно.

Характерная особенность управления активами компаний по страхованию жизни — достаточно продолжительные горизонты инвестирования. Компании, занимающиеся рискованым страхованием, не столь чувствительны к волатильности активов и денежных потоков. Их горизонты инвестирования, как правило, обусловлены бизнес-циклами, и более коротки. Стремясь обогнать инфляцию, когда реальные ставки по депозитам стали отрицательными, многие компании выбирали стратегии со значительной долей акций в портфелях. Но при этом они зачастую неверно оценивали сопутствующие риски. Сейчас ситуация изменилась, и страховые компании в полной мере почувствовали на себе давление кризиса. С одной стороны, снизились темпы сбора страховых премий, а с другой — страховые резервы, инвестированные в акции, резко уменьшились, что поставило под угрозу ресурсы их ликвидных средств. Одним из наиболее оптимальных инструментов управления страховыми резервами является технология CPPI (Constant Proportion Portfolio Insurance), которая используется на Западе при управлении пенсионными и страховыми средствами уже более 30 лет. Управляющие компании формируют портфель, состоящий из рискованной части (акции) и безрисковой части (высоконадежные облигации) [190, с.74].

С 2006 года страхование жизни развивалось скачкообразно. Сужение сегмента страхования жизни в период с 2007 по 2009 гг. происходило под

влиянием мирового финансового кризиса (в 2008г. сегмент страхования жизни уменьшился на 17%, а в 2009г. на 15%). «В 2010 году тенденция падения сборов по страхованию жизни сменилась на противоположную: за год этот сегмент вырос более чем на 6 млрд. руб., продемонстрировав самые высокие темпы роста (144%) среди прочих видов страхования. В 2011г. тенденция ускоренного развития страхования жизни усилилась: в целом по сегменту годовые темпы роста страховых премий повысились до 153%. Объем рынка страхования жизни в 2012 г. возросло на 34,7 млрд. руб., увеличившись за год на 12 млрд. руб. Опережающие темпы роста страхования жизни привели к повышению его доли в структуре совокупной страховой премии (без ОМС) до 5,2%» [234, с.40].

Для рынка страхования жизни, как и российского страхового рынка в целом, характерны существенные географические диспропорции, например, 52% по итогам 2011г. сосредоточено в г.Москве. На список страховщиков-лидеров (ТОР-10) сегмента страхования жизни пришлось 12042 млн. руб. страховых премий из 12119 млн. руб., т.е. следует сделать вывод, что именно активная деятельность десяти лидирующих компаний обеспечила его высокую положительную динамику в 2011г. [234, с.40-44]. Основной объем операций (84%) приходился на страхование на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события. Этот сегмент за два последних года вырос в объеме с 12,6 до 29,1 млрд. руб. Преобладающая часть страховых премий (79%, или 23 млрд. руб.) в данном сегменте поступает от физических лиц. Однако в 2011г. отчетливо проявилось повышение интереса к страхованию на случай смерти и /или дожития со стороны корпоративных клиентов [234. с.40-44].

Вторым сегмент по объему операций является страхование с условием периодических страховых выплат (ренды, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика. Доля этого сегмента в структуре рынка страхования жизни по итогам 2011г. составила 13%. Третьим сегментом страхования жизни по страховым взносам стало пенсионное страхование, доля которого составила 3%. Для пенсионного страхования характерно преобладание поступлений от корпоративных страхователей (0,75 млрд. руб., или 75%). Отличие сегмента пенсионного страхования заключается и в меньшем числе страховщиков: поступление страховых премий в данном сегменте в 2010-2011 гг. имели около 20 компаний. На тройку страховщиков, имеющих наибольшие сборы, приходится почти 68% операций [234. с.40-44].

«Таким образом, современное состояние российского рынка страхования жизни характеризуется: 1) наличием высоких темпов роста, особенно в сегментах корпоративного страхования на случай смерти и/или дожития (202%) и розничного страхования с периодическими страховыми выплатами и участием в инвестиционном доходе страховщика (171%); 2) значительным преобладанием в его структуре операций по страхованию на случай смерти и/или дожития (84%); 3) высоким уровнем концентрации операций в Москве (52%); 4) значительным преобладанием поступлений по договорам с

физическими лицами (79%) и 5) очень высоким уровнем концентрации операций. Однако, несмотря на высокую динамику, уровень развития страхования жизни в России еще крайне низок. Услугами по страхованию жизни пользуется всего лишь 6% взрослого населения. Доля страхования жизни в ВВП составляет 0,05%, в то время как во Франции и Японии - 8%, а в Великобритании - 13%. В среднем по проникновению страхования жизни Россия отстает в 20 раз от стран с сопоставимым уровнем экономического развития. Показатель плотности (среднедушевой премии по страхованию жизни) в России едва превышает 8 долл. США, тогда как в Швейцарии, Великобритании, Японии находится на уровне 3500 долл. и даже в Индии в семь раз выше (56 долл.). Доля рынка страхования жизни в его общем объеме составляет: в Великобритании 75% (или 350 млрд. долл.), во Франции - 70% (или 187 млрд. долл.), а в России едва превышает 5% (или 1,2 млрд. долл.)».

В результате исследования сегмента страхования жизни в России в посткризисный период можно сделать следующие выводы:

«- во-первых, страхование жизни носит долгосрочный характер, а в условиях политической и экономической нестабильности, высокой инфляции долгосрочные вложения не представляют интереса для населения;

- во-вторых, в силу этого оно предъявляет серьезные требования к финансовому состоянию страховых организаций, поскольку в его основе лежит процесс капитализации страховых премий. В условиях общей нестабильности и возможности финансовых кризисов уровень доверия к страховщикам очень низкий;

- в-третьих, оно рассчитано в основном на средние слои населения, имеющие определенное превышение доходов над расходами. В России достаточно широкая социальная база для страхования жизни не сформировалась;

- в-четвертых, накопительная функция страхования жизни может быть реализована только при наличии развитого рынка инвестиций. В России такой рынок находится в стадии формирования;

- наконец, отсутствуют действенные экономические рычаги, стимулирующие работодателей и население к заключению договоров» [323, с.40-44].

В начале 2012 г. банковские вклады населения достигли 11,8 трлн. руб., увеличившись за год на 2 трлн. руб., или на 21%. Это свидетельствует, в частности, о том, что население отдает предпочтение накоплению, а не защите и больше доверяет банкам, чем страховщикам [323, с.40-44]. Гарантировать большой процент доходности российским страховщикам мешает нестабильность финансового рынка и жесткое регулирование их инвестиционной деятельности со стороны государства, ориентирующее на низкорискованные и, соответственно, низкодоходные инструменты. Существенно повысить привлекательность накопительного страхования жизни в России позволит широкое внедрение так популярного за рубежом инвестиционного страхования жизни (unit linked). Страховщики сумели максимально

приблизить программы смешанного страхования жизни к полисам инвестиционного страхования жизни по потребительским свойствам (возможность выбора страхователем инвестиционной стратегии; ограниченная зависимость страховой суммы от инвестиционного дохода; отсутствие значимой гарантированной инвестиционной доходности; ожидание, но не гарантирование, высокого дополнительного инвестиционного дохода; обязательное наличие рискованной составляющей).

Рассмотрим развитие отдельных сегментов имущественного страхования. В «Условиях лицензирования страховой деятельности Российской Федерации», утвержденных приказом Росстрахнадзора от 19 мая 2004 года №02-02/08, определены следующие сегменты страхования ответственности: страхование гражданской ответственности владельцев автотранспорта; страхование гражданской ответственности перевозчика; страхование гражданской ответственности предприятий-источников повышенной опасности; страхование профессиональной ответственности; страхование ответственности на неисполнение обязательств; страхование иных видов гражданской ответственности [90, с.34-38; 146, с.33]. Объектом страхования ответственности выступает гражданско-правовая ответственность перед третьими (физическими и юридическими) лицами, которым может быть причинен ущерб (имущественный вред) вследствие какого-либо действия или бездействия страхователя. Договор страхования ответственности защищает страхователя от финансовых потерь, которые он может понести в результате предъявления к нему по решению суда или арбитража исков о погашении ущерба, причиненного третьей стороной. Уклонение страхователя от заключения договора обязательного страхования ответственности в ряде случаев влечет уголовную ответственность по закону [230, с.58]. Страховщик в силу возникающих при заключении договора страхования гражданской ответственности правоотношений принимает на себя риск ответственности по обязательствам, связанным с причинением вреда со стороны страхователя потерпевшим [179, с.51]. Страхованием ответственности покрывается только вред личности или имуществу, который причинен непосредственно в результате деяния страхователя [95, с.27-33]. Страхованием ответственности не покрываются косвенные коммерческие потери третьего лица, а также потери в виде штрафов, неустоек, пени в связи с нарушением пострадавшим сроком поставки товаров, технологии производства и др. [94, с.40-44].

На протяжении последних шести лет автокаско постепенно становится наиболее востребованным добровольным видом страхования для физических лиц. Объектом страхования по договору «автокаско» являются имущественные интересы страхователя, связанные с владением, использованием и распоряжением транспортным средством, вследствие повреждения, уничтожения или угона транспортного средства. Аварией признается уничтожение или повреждение транспортного средства в результате дорожно-транспортного происшествия: столкновение с другим транспортным средством, наезда (удара) на неподвижные и движущиеся предметы

(сооружения, препятствия, животные), опрокидывания, затопления, короткого замыкания тока, боя стекол, падения транспортного средства, а также какого-либо предмета на него [91, с.58] (Приложение №№38, 39).

Темпы роста премий по обязательному страхованию сохраняют стабильность. Увеличение доли обязательных видов страхования закономерно прогнозировалось и связано с введением обязательного страхования гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств. В 2008 - 2010 годах темпы роста премий по обязательным видам страхования превысили темпы роста по добровольным видам страхования, прежде всего, за счет обязательного страхования гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств. Статистика Госинспекции безопасности дорожного движения РФ за 2008г. содержит следующие данные: количество ДТП — 218322; количество погибших в ДТП - 29936, в том числе детей - 1018; количество травмированных — 270883, в том числе детей — количество ДТП с особо тяжкими последствиями - 173, травмированных — 1140 человек. Согласно данным выборочной страховой статистики РФ по выплатам в рамках ОСАГО, обобщенной автором на основании данных отдельных страховых организаций, размер средней выплаты составил в случае смерти потерпевшего в результате ДТП 54564 руб.; за причинение вреда здоровью, исключая расходы на оплату медпомощи, — 24967 руб. [238, с.57].

Статистику финансовых претензий потребителей страховых услуг ФССН ведет с 2004г. Вместе с подведомственными территориальными органами служба получила в этот год 3350 обращений. В 2009г. поступило уже 30194 претензий (рост в 9 раз притом, что объем страховой премии вырос за тот же период лишь в два раза). Статистика обращений по видам страхования, как уже отмечалось, в органах страхового надзора не ведется. Вместе с тем проведенная выборка жалоб, поступивших в 2009г. непосредственно в центральный аппарат ФССН, свидетельствовала, что основная масса обращений потребителей страховых услуг была связана с ОСАГО и автокаско. До 2008г. претензии потребителей в основном были связаны с ОСАГО. Если в 2006г. доля финансовых претензий потребителей страховых услуг по ОСАГО составляла 63,3 %, то в 2009г. она сократилась до 44,9% на фоне общего роста числа претензий как по ОСАГО, так и по другим видам страхования.

Причины обращений потребителей страховых услуг более полно представлены по ОСАГО: из общего числа жалоб по ОСАГО доминирует несоблюдение сроков рассмотрения обращений и осуществления страховых выплат. Удельное значение данной жалобы в причинах обращений в 2006г. составляло 52%, а в 2009г. оно повысилось до 67,5%. Занижение страховщиками размеров страховых выплат составило в 2009г. 15%. Несогласие с отказом в выплате занимает в структуре обращений потребителей страховых услуг третье место — 7,7%. Это единственная причина обращения в органы страхового надзора, по которой в течение года произошло снижение числа жалоб на 24,7%.

После аварии на Чернобыльской АЭС в 1986 году жители России уделяют пристальное внимание проблемам обеспечения технологической и экологической безопасности ядерных объектов и создание действенной системы финансовой компенсации ущерба в случае технологических катастроф [141, с.35-39]. Экономическая ответственность, возникающая по факту причинения вреда, базируется на правомерной деятельности и регулируется экономическими методами (обязательные платежи предприятий по установленным ставкам за нормативные и сверхнормативные выбросы загрязняющих веществ в воздух и водоемы, захоронение вредных отходов, взимание платы за использование вод в промышленности и т.п.) [69, с.254].

В последние годы (2009-2010) страховые премии по наземному транспорту составляли около 50% от общей суммы страховых взносов по всем видам имущественного страхования (Приложение №№40, 41). Если за 9 месяцев 2009 года страховые премии по добровольному страхованию имущества снизились на 16,6% по сравнению с 2008 годом, то за 9 месяцев 2010 года страховые взносы возросли на 3,5% по сравнению с 2009 годом за аналогичный период. Что касается имущественного страхования юридических лиц, то основная часть (40%) приходилось на страхование имущества. Страхование средств наземных транспорта составило – 21%, грузов – 12%, имущества, используемого при строительно-монтажных работах, - 12%, а доля страховых премий по сельскохозяйственному страхованию составила 8% [244, с.55].

Статистика финансовых претензий потребителей страховых услуг по десяти крупнейшим страховым организациям свидетельствует, что число претензий в 2006 г. варьировало от 42 до 356, в 2009г. - от 360 до 1708. Если общее число претензий по рынку за 2006-2009 гг. увеличилось в четыре раза, то по отдельным компаниям рост составил десять и более раз [238, с.53].

Перестрахование – это независимый вид страхования. Цель перестрахования заключается в защите страховщика от возможных финансовых потерь, которые ему придется нести по собственным договорам страхования, если он не защитится перестрахованием. Объем защиты в каждом случае определяется договором перестрахования. С помощью перестрахования страховщик может увеличить емкость своего страхового портфеля посредством заключения договоров прямого страхования по рискам, превышающим полную стоимость его финансовых ресурсов. Благодаря перестрахованию страховая компания поддерживает необходимое равновесие в своей деятельности, которая постоянно находится под угрозой многих факторов. Российский сегмент перестрахования развивается в условиях острой конкуренции между национальными перестраховочными обществами и международными брокерами и перестраховщиками. При существующей низкой капитализации российского страхования и перестраховочного рынка потребность в международном перестраховании очень высока. На сегодняшний день больше 2/3 перестраховываемых в России премий передаются за границу.

На долю специализированных перестраховочных организаций приходится порядка 25% реального рынка перестрахования. Малочисленность и низкой капитализацией в основном объясняется низкая доля рынка специализированных перестраховщиков. Также одними из основных участников являются зарубежные перестраховочные компании. В России еще до вступления страны ВТО работали представительства всех крупных перестраховочных компаний (Munich Re, General&Cologne Re, SCOR), опытные международные страховые брокеры — AON Group, March & McL и другие управляли перестраховочными потоками направляющимися из страны. Известные мировые страховые гиганты: проводили активную политику по привлечению перестрахования из России.

В первом полугодии 2009г. российские страховщики передали в перестрахование 52,34 млрд. руб. премии. Более 25,764 млрд. руб. было перестраховано на территории России; 26,605млрд. руб. - передано в перестрахование за рубеж. Переданная в перестрахование премия по личному страхованию вставила 5,257 млрд. руб., в том числе по страхованию жизни - 80,705 млн. руб., по страхованию от несчастных случаев и болезней - 2,423 млрд. руб., по медицинскому страхованию - 2,754 млрд. руб. Почти 41% всей переданной в перестрахование премии пришелся на первую десятку компаний с наибольшими объемами исходящего перестрахования, около 54 % - на первую двадцатку. Всего отдавали премию в перестрахование 444 страховые компании. [192, с.95].

Рассматривая современное состояние российского сегмента перестрахования, можно выделить ряд тенденций его развития. Во-первых, это сокращение числа компаний, занимающихся входящим перестрахованием. Факторов, определяющих данную тенденцию несколько. Прежде всего, к ним следует отнести законодательное требование к минимальному размеру уставного капитала и наличие специальной лицензии на перестрахование у прямых страховщиков, проводящих операции входящего перестрахования. Законодательно установленная с 1 июля 2007г. величина минимального уставного капитала для перестраховочной организации составляет 120 млн. руб. Далеко не все страховые организации смогли сформировать необходимые уставные капиталы. Количество российских страховых компаний, принимающих входящее перестрахование, сократится до минимума, поскольку согласно новому закону в четыре раза увеличивается минимальная величина УК для них — до 480 млн. руб.

По данным ФССН, в 2009г. величина премий, полученных по входящему перестрахованию специализированными перестраховщиками, снизилась по сравнению с предыдущим годом в 1,84 раза и составила 10,215 млрд. руб. Из 25 действовавших в конце 2009г. перестраховочных компаний прирост премий отмечался только у восьми. У некоторых компаний сборы снизились в два-три раза. Это во многом объясняется влиянием глобального финансового [216, с.52] кризиса, обусловившего как падение объемов операций у прямых страховщиков, так и уменьшение премий, передаваемых ими российским

перестраховщикам. Противоположная тенденция прослеживалась в развитии зарубежного бизнеса российских перестраховщиков. Поступления премии из-за пределов России увеличились в кризисный 2009г. на 21%, продолжив тенденцию предыдущих лет, когда ежегодный прирост составлял 25-30%. Все это свидетельствует о повышении доверия зарубежных партнеров к российским перестраховщикам.

Доля поступлений из-за рубежа в совокупной премии российских перестраховщиков возросла с 5,3% в 2003г. до 23,5% в 2009г., а за первое полугодие 2010г. составила 23,9%. К тенденциям последнего времени следует отнести и концентрацию перестраховочного бизнеса и централизацию специализированных перестраховщиков в столицах. Из 25 действовавших в 2009г. перестраховочных компаний формально к региональным можно отнести только пять: «Находка Ре» (Находка), «Азиятранс Ре» (Хабаровск), «Транссиб Ре» (Красноярск), «Волга» (Самара), «Кама Ре» (Казань). В 2008 году их премии по перестрахованию сократились по отношению к 2007 году приблизительно на 15%, а бизнес, подписанный в России, - на 20%. Премия по перестрахованию отечественных игроков сократилась по отношению к первому кварталу 2008 года на 13,5%; премия по договорам, предоставляющим покрытие для российских портфелей, - на 21,4%. Как и в прошлые периоды, трансграничный бизнес смягчил падение — его рост составил 13,4%, а доля этого бизнеса в суммарном портфеле компаний практически достигла трети. Но стоит обратить внимание, что этот зарубежный успех обеспечен исключительно за счет заметного - на 20,7% - роста премии по перестрахованию имущественных рисков [271, с.31].

В настоящее время в РФ начала складываться отечественная модель государственного регулирования сектора страховых услуг, которая близка к европейской. За основу российской модели государственного регулирования страхового сектора принята немецкая, отличающаяся централизованной формой страхового надзора и жесткими методами контроля деятельности страховых организаций. Многие эксперты сходятся во мнении, что в России будет применена немецкая модель развития сектора страхования [13, с.16]. В результате, в России действует общее, специальное и ведомственное страховое законодательство, регулирующее все аспекты учреждения регистрации и функционирования страховых компаний.

Перевод страны на инновационный путь развития предполагает кардинальное повышение инновационной и инвестиционной активности, доведение уровня накопления до 30% ВВП, переход к стандартам развитых стран в сфере бюджетной политики [93, с.48]. В связи с этим страхование становится механизмом, создающим условия перехода экономики на инновационный путь развития. Страхование через механизм раскладки ущерба среди всех участников страхового фонда во времени и в пространстве позволяет обеспечить экономический эффект, при котором с минимальными затратами возмещаются максимальные убытки, и тем самым оно становится необходимым и единственным гарантированным источником возмещения

подобных потерь, механизмом защиты накоплений, сбережений и инвестиций. Тем самым страхование, наряду со сбережениями, становится экономической формой существования резервов (источником) инвестиций при выбытии капитала и еще одним, весьма эффективным равновесным механизмом [93, с.48]. Страхование позволяет высвободить значительную сумму средств, которая может стать дополнительным источником финансирования модернизации экономики и тем самым обеспечить реализацию стратегии социально-экономического развития [93, с.48].

В связи со вступлением России в ВТО в 2012 году возрасла необходимость внедрения международных стандартов в страховой сектор России и его регулирование. Россия приняла на себя следующие основные вертикальные обязательства в области страховых услуг. Теперь общая квота иностранного участия в общем уставном капитале российских страховых компаний/перестраховщиков может быть увеличена с 25 до 50%. Вступление России в ВТО открывает новые перспективы для иностранных компаний, работающих в страховом секторе [218, с.27]. В рамках переговоров было решено разрешить деятельность «прямых» филиалов иностранных страховых компаний по истечении девятилетнего переходного периода (с августа 2012 года - даты присоединения России к ВТО). Такой переходный период позволит отечественным компаниям адаптироваться к новым условиям деятельности иностранных страховых компаний и подготовиться страховому сектору к возможному росту конкуренции со стороны иностранных страховых компаний. «Однако такие филиалы не смогут работать в сфере обязательного страхования (за исключением ОСАГО) и страхования государственных закупок. Открытие и деятельность таких филиалов в России должно быть обусловлено выполнением лицензионных требований, требований финансовой устойчивости, требований внесения гарантийного депозита. Кроме того, российскими обязательствами предусмотрена возможность применения требований к материнской компании, которая намерена открыть филиал на территории России, в частности требования к опыту работы такой материнской компании (например, в случае оказания услуг в области страхования жизни такой опыт работы по тем же видам страхования в стране происхождения не должен быть менее 8 лет, в случае страхования иного вида, чем страхование жизни, - не менее 5 лет), требования к размеру активов (материнская компания должна иметь общие активы более 5 млрд. долл. на конец календарного года, предшествующего подаче заявки), требования иметь юридический и реальный адрес в одной стране. Также обязательства допускают возможность установления требований к капитализации филиалов иностранных страховых компаний. Предполагается, что капитализация филиалов иностранных компаний будет учитываться при расчете доли иностранного участия в российской страховой системе, и в том случае, если эта доля достигнет 50%, открытие в России новых филиалов будет запрещено» [184, с.5-6].

В соответствии с действующим российским законодательством максимальный размер квоты иностранного участия в страховом секторе не должен превышать 50%. Однако в установленном размере квоты не будут учитываться иностранные инвестиции, вложенные в российскую страховую систему до 1 января 2007г., и иностранные инвестиции, которые будут вложены в капитал страховых компаний, которые будут приватизированы после даты присоединения России к Всемирной торговой организации [184, с.6]. В течение 5 лет, т.е. до 2017 года, доля иностранного участия в уставном капитале компаний, осуществляющих страхование жизни, обязательное страхование пассажиров и обязательное страхование гражданской ответственности владельцев автомобилей, не может превышать 51%. По истечении указанного срока в 2017 году будет разрешено 100-процентное иностранное участие в уставном капитале компаний. Вместе с тем сохраняется 49-процентное ограничение иностранного участия в уставном капитале компаний, осуществляющих страхование государственных закупок. При этом последнее ограничение может применяться постоянно [184, с.6].

«Иностранные компании по страхованию жизни (life insurance, или далее страхование жизни) и страхованию иному, чем страхование жизни (non-life insurance или далее страхование жизни), равно как и перестраховщики, пока могут оказывать услуги на российском рынке только через свои российские дочерние компании» [218, с.25]. Однако, в 2011 год иностранные компании смогут осуществлять страхование жизни и non – life - страхование (за исключением страхования/перестрахования рисков, связанных с государственными закупками, и обязательным страхованием иным, чем обязательное страхование гражданской ответственности владельцев автомобилей) на территории России через свои филиалы при условии выполнения требований по лицензированию, обеспечению финансовой устойчивости и по гарантийному депозиту.

Для того чтобы открыть филиал, иностранный страховщик/перестраховщик должен: во-первых, быть уполномоченным осуществлять те же виды страхования или перестрахования в стране происхождения в течение не менее 5 лет для страхования иного, чем страхование жизни; не менее 8 лет для страхования жизни; во-вторых, иметь не менее 5 лет опыта работы через филиал на зарубежных рынках; в-третьих, иметь общие активы более 5 млрд. долл. на конец календарного года, предшествующего подаче заявки на открытие филиала; в-четвертых, иметь юридический адрес и адрес местонахождения в одной стране. «Следует отметить, что иностранный филиал должен иметь отдельную капитализацию, которая будет включаться в расчет 50%-ной квоты иностранного участия в общем уставном капитале страховщиков/перестраховщиков, являющихся юридическими лицами Российской Федерации. Таким образом, создание новых филиалов иностранных страховщиков/перестраховщиков может быть запрещено, если общее иностранное участие (включая иностранные филиалы) в общем

уставном капитале страховщиков/перестраховщиков, которые являются юридическими лицами Российской Федерации, превысит 50%» [218, с.25].

«Новый режим, ограничивающий виды деятельности страховых компаний, не коснется страховщиков/перестраховщиков, являющихся дочерними по отношению к иностранным компаниям и/или имеющих долю иностранного участия свыше 49% на дату вступления России в ВТО, которые получили свои лицензии на оказание услуг страхования/перестрахования жизни, государственных закупок, обязательного страхования/перестрахования до указанной даты. Страховые общества, получившие указанные лицензии, смогут осуществлять такие виды деятельности в соответствии с ранее полученными лицензиями. Однако в отношении страховщиков/перестраховщиков с долей иностранного участия более 51% (для страховщиков) и более 49% (для перестраховщиков), учрежденных на территории России после ее вступления в ВТО, российские власти сохраняют право вводить ограничения на выдачу лицензий на оказание услуг страхования/перестрахования жизни, обязательное страхование/перестрахование гражданской ответственности владельцев автомобилей и обязательного страхования пассажиров. Указанное ограничение будет сохраняться в течение 5 лет после вступления России в ВТО.

Также, в отношении дочерних компаний иностранных страховщиков/перестраховщиков, учрежденных после даты вступления России в ВТО, российские власти сохраняют за собой право вводить ограничения на выдачу лицензий по страхованию/перестрахованию государственных закупок. Россия запрещает страховое посредничество (брокерские/агентские услуги), связанное с заключением и распределением страховых контрактов от имени иностранных страховщиков на территории Российской Федерации (за исключением страхования рисков, связанных с международными морскими, коммерческими воздушными перевозками, коммерческими космическими запусками, международными перевозками грузов и рядом других). Вспомогательные услуги по страхованию, такие как консультационные, актуарные услуги, оценка риска и услуги по урегулированию претензий могут осуществляться иностранными компаниями на территории России без каких-либо ограничений. Россия лишь резервирует за собой право устанавливать в будущем ограничения на присутствие физических лиц, предоставляющих соответствующие услуги в соответствии с общими принципами горизонтальных обязательств» [218, с.25].

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенного макроэкономического исследования современного воспроизводственного процесса экономической системы был выявлен финансовый сектор экономики, представляющий отрасли и виды экономической деятельности, оказывающие услуги (транзакции) с финансовыми активами: банковские, страховые, инвестиционные, операции с ценными бумагами и другими финансовыми ценностями, которые не относятся к реальным активам. Финансовый сектор экономики комплексное понятие, включающее важнейшие экономические явления, и объясняющее функционирование определенной группы отраслей экономики, относящихся к сфере рыночных и нерыночных услуг. Необходимо различать транзакционный сектор в широком и узком понимании этой экономической категории. Понятие транзакционного сектора определено в широкой и узкой трактовке этой экономической категории. Широкая концепция транзакционного сектора экономики включает транзакционные и нетранзакционные отрасли экономики, оказывающие торговые, юридические, риэлторские, финансово-кредитные и прочие услуги, а авторская концепция этого понятия сводится к рассмотрению только финансового сегмента транзакционного сектора экономики. Таким образом, впервые обоснована теоретическая и практическая необходимость выделения финансового сектора экономики, как отраслей оказывающих финансовые услуги по осуществлению транзакций с финансовыми активами для различных категорий институциональных единиц.

Авторами монографии разработана транзакционно-секторная модель воспроизводственного процесса экономической системы, выражающая взаимосвязь рынков капитальных благ, предметов потребления и финансовых услуг для организаций и населения. Доказано, что глобализация рыночных отношений проявляется, прежде всего, в глобализации финансовых рынков, а последнее определяет первостепенное значение рассмотрения финансового сектора экономики. В монографии подчеркивается необходимость дальнейшего исследования межсекторных пропорций и взаимодействия между производством капитальных благ и производственных услуг организациями, производством предметов потребления и услуг домашним хозяйствам, а также оказанием финансовых услуг организациям и населению. Особое внимание уделено финансовому аспекту общественного воспроизводства валового внутреннего продукта и на его стоимостные пропорции. Рассмотрена взаимосвязь между расчетом валового внутреннего продукта производственным методом, методом образования доходов и методом конечного использования, в которых проявляется финансовый характер воспроизводственного аспекта развития национальной экономики. Финансовый сектор экономики органически встроен в воспроизводственный процесс выпуска, распределения, перераспределения и конечного использования валового внутреннего продукта, как в стоимостном, так и в натурально-вещественном выражении.

В монографии исследована действующая система национальных счетов, которая логически завершается счетами операций с капиталом и финансовым счетом, а также синтетическим или агрегированным показателем развития общественного воспроизводства – чистым кредитованием или чистым заимствованием, которые характеризуют развитие финансового сектора развития экономики страны. Проведено различие между накоплением реальных и финансовых активов. Накопление финансовых активов в форме чистого кредитования или чистого заимствования выполняет важную макроэкономическую функцию, является источником и резервом расширенного общественного воспроизводства и образуется в финансовом секторе национальной экономики.

Финансовый сектор является важнейшим элементом мировой экономической системы, определяющим ее эффективное функционирование. В процесс международной интеграции вовлекаются национальные финансовые рынки и создаются единая глобальная финансовая система, состоящая из совокупностей взаимосвязанных и взаимодействующих частей, звеньев, элементов, в качестве которых выступает отечественный финансовый сектор. Финансовый сектор мировой экономики в свою очередь имеет отдельные сегменты: денежно - кредитный, страховой, ценных бумаг и другие. Вышеуказанные обстоятельства обусловили исследование тенденций развития денежного, банковского, страхового и ценных бумаг секторов и практическую значимость темы монографии.

На этапе глобализации экономической системы характерной особенностью является преимущественное инвестирование свободных денежных средств в различные финансовые активы, за счет которых извлекается доход в различной форме: банковских процентов, дивидендов, страховых выплат, курсовых разниц в ценах продажи и покупки непроизводственных активов, изменений в валютных курсах, котировок ценных бумаг и т.д. Это свидетельствует о том, что финансовые трансакции становятся более предпочтительными (выгодными) видами деятельности, чем трансформационная экономическая деятельность, направленная на создание реальных материальных благ, ценностей (активов). Экономическая система, используя преимущества рыночных отношений, расширяется не за счет расширения рынка предметов потребления и услуг населения, а за счет фиктивного (непроизводительного) капитала.

Дестабилизация финансового сектора мировой экономики оказывает отрицательное воздействие на национальный рынок финансово-кредитных услуг России. Финансовый кризис, первоначально охвативший ведущие мировые державы, активно перерос в мировой экономический кризис, последствия и продолжительность протекания которого трудно прогнозируемы. Кризис становится непростым испытанием для всех сегментов финансового сектора. Кризисные события, наблюдавшиеся в американском финансовом секторе во второй половине 2008г. и отразившиеся на многих странах, были столь масштабными, что позволяет поставить под сомнение

эффективность современной финансовой модели экономической системы в условиях глобального рынка. Кризис еще далек от своего завершения, и чрезвычайные меры обеспечивают лишь временную стабилизацию, не ликвидировав фундаментальных причин породивших его проблем. В этой связи сегодня на первый план выходят вопросы о новых источниках рисков, стратегии основных экономических участников в изменившейся ситуации, о национальной экономической безопасности России в условиях глобализации. Таким образом, мировая экономика вступила в полосу системной неустойчивости, что будет сопровождаться возникновением новых очагов глобальных рисков. В силу остроты настоящего мирового экономического кризиса встает вопрос об устойчивости финансового сектора глобальным рискам.

В настоящее время объективно созрела необходимость обратить внимание, в каком направлении будет функционировать финансовый сектор экономической системы; выполнит ли он свое экономическое функционально-историческое предназначение? Отсюда возникает задача учета на макроэкономическом уровне деятельности финансового сектора национальной экономики с использованием современной системы национального счетоводства. Здесь следует отметить, что современная система национальных счетов не отвечает современным глобальным угрозам, которые возникают перед нашей национальной экономикой. Действующая система национальных счетов не позволяет анализировать состояние воспроизводственного процесса экономической системы и принимать антикризисные меры противодействия глобальным социально-экономическим вызовам, угрожающим национальной экономической безопасности.

В августе 2012 года по результатам переговоров, длившихся 18 лет, Российская Федерация вступила во Всемирную торговую организацию (ВТО). На протяжении всего переговорного процесса по услугам сектор финансовых услуг России был наиболее привлекательным сектором и представлял особый коммерческий интерес для ведущих стран - членов ВТО, таких как США, ЕС, Канада, Япония, Швейцария. «В отношении финансового сектора в целом необходимо отметить, что для защиты российских поставщиков финансовых услуг российскими обязательствами предусматривается только частичное открытие финансового рынка. Условно, за российскими поставщиками зарезервирована примерно половина рынка, а на второй половине российские поставщики могут конкурировать с иностранными» [184, с.4].

Членство в ВТО требует соблюдения в отношениях между странами-участницами общих принципов международной торговли, в том числе, взаимное предоставление доступа на рынки товаров и услуг, соблюдение режима наибольшего благоприятствования (РНБ) в отношении иностранных товаров и услуг. При вступлении в ВТО Россия воспользовалась правом установить ограничения или, особый режим в отношении применения указанных принципов. Она ввела некоторые ограничения доступа на свой рынок финансовых услуг для иностранных компаний и физических лиц. В

Списке исключений из РНБ Россия предусмотрела возможность отступления от режима РНБ в отношении отдельных секторов услуг, например в финансовом секторе. Например, она сохранила за собой право вводить ограничения в законодательство на участие иностранных лиц в приватизации российских компаний и владении иностранными лицами акций/долей в российских компаниях, подлежащих приватизации. Таким образом, Россия, став полноправным членом ВТО, приняла правила игры, которые являются фактором, способным привлечь иностранных поставщиков финансовых услуг в российский финансовый сектор экономики и создать в нем конкурентную среду.

## Литература

### І. Книги и монографии на русском языке

1. Авдашева С. Б. Исследование транзакционных издержек и барьеров входа на рынки в российской экономике. Оценка возможностей интернализации транзакционных издержек и их вывода их сферы теневой экономики / С. Авдашева, А. Колбасова, Я. Кузьминов, С. Малахова и др. – М.: ГУ ВШЭ. - 1998.

2. Адамчук Н.Г. Мировой страховой рынок на пути к глобализации: учебник / Н.Г. Адамчук. - М.: МГИМО. - 2005. – 608 с.

3. Беседин А.Л. Теоретико-методологические основы реформирования предприятий реального сектора экономики / А.Л. Беседин. – Тула: ТулГУ. - 2005. – 258с.

4. Бренделеева Е.А. Неинституциональная экономическая теория: учеб. пособие / Под. общ. ред. А.В. Сидоровича. – М.: Дело и Сервис. - 2006. – 352с.

5. Бренделеева Е.А. Неинституциональная экономическая теория. Учебное пособие / Е.А. Бренделеева. – М.: Дело и Сервис. - 2006. – 348с.

6. Бурков А.Л. Транзакционные издержки как критерий эффективности реформирования отношений собственности / А.Л. Бурков. – Екатеринбург: Препринт. - 1999. – 40с.

7. Васильева Т.А. Ресурсное взаимодействие третьего сектора: усиление социальных ориентиров / Изд. 2-е, испр. и доп. Т.А. Васильева. – М.: Знание. - 2007. – 240с.

8. Введение в рыночную экономику: Учеб. Пособие для экон. Спец. вузов / А.Я. Лившиц, И.Н. Никулина, О.А. Груздева и др.; Под ред. А.Я. Лившица, И.Н. Никулиной. – М.: Высш. шк. -1994. – 447с.: ил.

9. Викторов И.С. Рынок ценных бумаг: правовое регулирование / И.С. Викторов. – М.: ОЛМА–ПРЕСС, 2004. – 447 с.

10. Гомелль В.Б. Очерки экономической теории страхования / Под ред. Е.В. Коломина. - М.: Финансы и статистика. - 2010.

11. Гранберг А.Г. Моделирование социалистической экономики: учебник / А.Г. Гранберг. - М.: Экономика. - 1988. – 487с.

12. Гукасьян Г.М. Экономическая теория: проблемы «новой экономики»: генезис науки. Неинституционализм. Теория глобализации / Г.М. Гукасьян. – СПб.: Питер. - 2003. – 192с.

13. Дубкова В.Б. Финансовый механизм государственного регулирования экономики. Финансы государственного сектора экономики / В.Б. Дубкова. – Ростов н/Д: Рост. гос. ун-т путей сообщения. - 2007. – 207с.

14. Ермасов С.В., Ермасова Н.Б. Страхование: Учебное пособие для вузов. – М. – ЮНИТИ-ДАНА. – 2004.

15. Есипова Э.Ю. Система национальных счетов: учеб. пособие / Э.Ю. Есипова. – М.: Финансы и статистика. - 2007. – 176с.

16. Инвестиционная деятельность реального сектора экономики: теория и

практика /Л.Ю. Питерская, А.Я. Глушко, Л.А. Латышева и др.; под ред. Л.Ю.Питерской. – Невиномыск: НГТП. - 2006. – 198с.

17.Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория : учебник / Под общ. ред. А.А. Аузана. – М.: ИНФРА-М. - 2005. – 416с.

18.Институциональная экономика: Учебник / Под общ. ред. А.Олейника. – М.: ИНФРА – М. - 2007. – 704с.

19.Иншаков О.В. Институционализм в российской экономической мысли. В 2-х томах / О.В. Иншаков, Д.П. Фролов. – Волгоград: Волгоградский госуд. ун-т. - 2002. – т.1 – 486с.; т.2 – 626с.

20.Институциональная экономика. Учебное пособие / Под ред. Львова Д.С. – М.: ИНФРА-М. - 2001. – 318с.

21.Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности / Р.И. Капелюшников. – М.: ИМЭМО. - 1990.

22.Коломин Е.В. Раздумья о страховании. – М. – Изд. Дом «Страховое ревью». – 2006.

23.Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статики и динамики: Предварительный эскиз /Н.Д.Кондратьев; авт. статей о Кондратьеве и его творчестве: Ю.Н. Давыдов, Ю.Б. Кочеврин, В.В. Симонов. – М.: Наука. - 1991. – 567с.

24.Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды /Н.Д. Кондратьев; Международный фонд Н.Д.Кондратьева и др.; ред. колл. : Абалкин Л.И. (пред.) и др.; сост. Яковец Ю.В. – М.: Экономика. - 2002. – 767с.

25.Короткова Ю. Е. Краткий курс по страхованию. – М.: ЮНИТИ – ДАНА. - 2009. – 324с.

26.Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М.Кейнс. – М.: Гелиос АРВ. - 2002. – 352с.

27.Классики кейнсианства: В 2-х т. – Т. I. К теории экономической динамики / Р. Харрод. Экономические циклы и национальный доход. – Ч. I – II; / Э. Хансен. Предисл., сост.: А. Г. Худокормов. – М.: Экономика. - 1997. – 416с.

28.Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер. – М.: Наука. - 2000. – 565с.

29.Колодняя Г.В. Сквозь призму практики: неоинституциональная теория фирмы: Монография. / Г.В. Колодняя. – М.: Финансы и кредит. - 2007. – 160с.

30.Корнейчук Б.В. Институциональная экономика: учеб. пособие / Б.В.Корнейчук. – М.:Гардарика. - 2007. – 255с.

31.Кузьминов Я.И. Курс институциональной экономики: институты, сети, транзакционные издержки, контракты: учебник для вузов /Я.И.Кузьминов, К.А.Бендукидзе, М.М.Юдкевич. – М.: ГУ ВШЭ. - 2006. – 442с.

32. Леонтьев В.В. Избранные произведения: В 3 т. / В.В. Леонтьев; науч. ред., вступ. статья А. Гранберга. – М.: Экономика. – 2006–2007. – Т.3: Избранные статьи. – 2007. – 414с.
33. Лившиц А.Я. Введение в рыночную экономику: Курс лекций.. – М.: МП ТПО «Квадрат». – 1991. – 255с.
34. Маркс Карл. Капитал. Критика политической экономии /К.Маркс Пер. И.И.Скворцова-Степанова; – под ред. Ф. Энгельса. – М.: Политиздат. – 1978. Т.2. Кн.2. Процесс обращения капитала. – 648с.
35. Мерзликина Е.М. Добавленная стоимость и оценка эффективности деятельности предприятий государственного сектора экономики /Е.М.Мерзликина, М.В. Василовская. – М.: МГУП. – 2006. – 224с.
36. Милгром П. Экономика, организация и менеджмент. В 2т. / П.Милгром. – СПб.: Экономическая школа. – 1999.Т.1 – 468с.
37. Национальное счетоводство: учебник / Под ред. Б.И. Башкатова. – М.: Финансы и статистика. – 2002. – 608с.
38. Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория / А.Н.Нестеренко. – М.: УРСС. – 2002. – 416с.
39. Неоинституциональная экономическая теория. Учебное пособие. / Под ред. Разумова В.В. – М.: Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации. – 2005. – 338с.
40. Нобелевские лауреаты XX века. Экономика. Энциклопедический словарь. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН). – 2001. – 336с.
41. Нуреев Р.М. Теория общественного выбора: курс лекций / Р.М.Нуреев.– М.: ГУ ВШЭ. – 2005. – 531с.
42. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: учебник / Р.М. Нуреев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Норма. – 2008. – 640с.
43. Образцова О.И. Система национальных счетов (Текст): учебник /О.И.Образцова, О.В.Копейкина. – М.: ГУ ВШЭ. – 2008. – 460с.
44. Петров В.П. Генезис и основные проблемы развития корпоративного сектора российской экономики (институционально-эволюционный подход) / В.П.Петров. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН. – 2006. – 92с.
45. Плышевский Б.П. Где создается и как расходуется национальный продукт России / Б.П. Плышевский.– М.: Статистика России. – 2006. – 199с.
46. Пономаренко А.Н. Ретроспективные национальные счета России: 1961–1990 / А.Н. Пономаренко. – М.: Финансы и статистика. – 2002. – 256с.
47. Постсоветский институционализм – 2006: Власть и бизнес. Монография / Под ред. Р.М.Нуреева. Ростов на/Д: Наука-Пресс. – 2006. – 512с.
48. Постсоветский институционализм – 2007: варианты институционального развития России: предпосылки, закономерности, перспективы: сборник статей / Под общ. ред. Р.М.Нуреева. – Томск: Томский госуд. ун-т. – 2008. – 276с.
49. Радаев В.В. Формирование новых российских рынков:

транзакционные издержки, формы контроля и деловая этика / В.В. Радаев. - М.: Центр политических технологий. - 1998.

50.Разумов В.В. Неоинституционализм: теория и возможности ее прикладного применения / В.В. Разумов. – М.: МАКС Пресс. - 2005.

51.Сатаев Е.А. Модели развития экономики с учетом динамики банковского сектора / Е.А.Сатаев, В.Н.Тябин, К.В.Найденкова. – Обнинск: ИАТЭ. - 2006. – 104с.

52.Симонова М.Д. Статистические индикаторы производства в СНГ: Учеб. пособие / М.Д.Симонова. – М.: МГИМО. - 2006. – 184с.

53.Сорос Дж. О глобализации / Дж. Сорос; пер. с англ. А.Башкирова. – М.: Эксмо. - 2004. – 224с.

54.Социальное рыночное хозяйство: концепции, практический опыт и перспективы применения в России / Под общ. ред. Р.М.Нуреева. – М.: ТЕИС. - 2007. – 448с.

55.Сплетугов Ю. А., Дюжиков Е. Ф. Страхование: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М. - 2009. – 312 с.

56.Стоун Ричард. Метод затраты - выпуск и национальные счета / Ричард Стоун; – пер. с англ. Э.В.Дежневой; под ред. Б.Л. Исаева. – М.: Статистика. - 1966. – 205с.

57.Страховой потенциал региона. - /Материалы региональной научно-практической конференции 18 февраля 2009 года/ Сборник докладов. – Казань. – 2009. – 105с.

58.Страхование: учебник / под ред. В. В. Шахова. – М.: ЮНИТИ – ДАНА. - 2010. – 511 с.

59.Страхование: учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. – М.: КНОРУС. - 2009. – 320 с.

60.Страховое дело. Учебник. В 2 т. (пер. с нем. О.И.Крюгер и Т.А.Федоровой). – М. – Экономист. – 2004. – Т.1. – 115с.

61.Суринов А. Е. Введение в национальное счетоводство: учебник/ А.Е.Суринов. – М.: Статистика России. - 2005. – 356 с.

62.Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике /О.С.Сухарев; РАН, ин-т экон. – М.: Экономика, 2007. – Кн.І: Институциональная теория. Методологический эскиз. – 516с., Кн.І І: Экономическая политика. Проблемы теоретического описания и практической реализации. – 804с.

63.Тарушкин А.Б. Институциональная экономика: учеб. пособие /А.Б.Тарушкин. – СПб.: Питер. - 2004. – 368с.

64.Теория и практика институциональных изменений в экономическом развитии обществ / Сборник материалов международной научно-практической конференции. – Казань: НПК РОСТ. - 2009. – 530с.

65.Терешкова Г.Е. Капитализация банковского сектора: Основы теории и практики / Г.Е.Терешкова. – СПб.: СПбГУЭФ. - 2007. – 167с.

66.Туган-Барановский М.И. Избранное. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов / М.И.Туган-

Барановский – М.: Наука, Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН). - 1997. – 574с.

67. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / О.И. Уильямсон. – СПб.: Лениздат; CEV Press. - 1996. – 702с.

68. Финансово-кредитное регулирование реального сектора экономики / Под ред. Г.Н. Бургоновой и Г.Н. Белоглазовой. – СПб. : Политех. ун –т. - 2005. – 192с.

69. Фогельсон Ю. Б. Введение в страховое право: учебно-практическое пособие — М.: БЕК. - 2010. — 254с.

70. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Пер. с англ. под ред. В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой. СПб. : Санкт-Петер. гос.ун-т. - 2005. – 702с.

71. Хансен Элвин. Денежная теория и финансовая политика / Элвин Хансен; пер. с англ. – М.: Дело. -, 2006. – 312с.

72. Хасанов И.Ш. Общественное воспроизводство и формирование транзакционного сектора национальной экономики России в современных условиях / И.Ш. Хасанов. – Казань: Казан. ун-т. - 2007. – 352с.

73. Хасанов И.Ш. Транзакционная модель экономической системы (диалектика национального счетоводства) / И.Ш. Хасанов. – Казань: Казан. ун-т. - 2008. – 354 с.

74. Хасанов И.Ш. Финансы и кредит: учебное пособие / И.Ш. Хасанов, И.В. Белоногова. – Казань: Казан. гос. технол. ун-т. - 2005. – 188с.

75. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд. / А.Е. Шаститко. - М.: ТЕИС. - 2002. – 591с.

76. Шахов В.В. Страхование: Учебник для вузов. – М. – ЮНИТИ. – 2003. – С.37

77. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон. – М.: Дело. - 2001.

78. Экономическая теория : учебник. – 2-е изд. испр. и доп. / Под общ. ред. В.И. Видяпина, А.И. Добрынина, Г.П. Журавлевой и др. – М.: ИНФРА-М. - 2007. – 672с.

## **II. Статьи на русском языке**

79. Аганбегян А.Г. Еще раз о новой роли банков в современных условиях // Деньги и кредит. – 2011. - №12. – с.3-8.

80. Аганбегян А.Г. Об особенностях современного мирового финансового кризиса и его последствий для России / А.Г. Аганбегян // Деньги и кредит. – 2008. – №12. – С.3 – 9.

81. Адамчук Н.Г., Матвеева И.Ю., Степанов Ф.А. Страховой рынок ЕС в период финансового кризиса // Страховое дело. – 2010. - №9. – с.20-32.

- 82.Акимов О. Банк России меняет режим // РЦБ. – 2012. - №2. – с.42-44.
- 83.Акимочкин И.В Тенденции развития мирового страхового рынка // Страховое дело. – 2010. - №11. – с.50-53.
- 84.Алексеев П.А. Особенности развития страховых компаний как институциональных инвесторов в ведущих странах / П.А. Алексеев // Страховое дело. –2007. № 5. – С. 36-41.
- 85.Альшанский Л. Ямайкская валютная система: швейцарская модификация // Рынок ценных бумаг. – 2011. - №10. – с.23-25.
- 86.Альшанский Л. Возможен ли американский дефолт? // Рынок ценных бумаг. – 2011. - №6. – с.27-29.
- 87.Анненская Н. Роль инвестиционных банков в развивающихся экономиках // РЦБ. – 2011. - №10. – с.45-49.
- 88.Ананьин О. Карл Маркс и его «Капитал»: из девятнадцатого в двадцать первый век // Вопросы экономики. – 2007. – №9. – С.72 – 86.
89. Архипов А.П. О теоретических основах страховой ответственности // Финансы. – 2010. - №1. – С.39-43.
- 90.Балакирева В.Ю. Совершенствование российского законодательства о страховании // Финансы. - 2010. - №6. - С.34-38.
- 91.Баранов Е. Савчук М. Основные этапы создания программы лояльности клиентов в автостраховании // Страховое дело. - № 10. - 2010. – С. 58
- 92.Баранов А. Печальные итоги кризиса / А.Баранов // Рынок ценных бумаг. – 2009. – №1 – 2. – С.12 – 14.
- 93.Батадеев В. А. Роль страхования в реализации стратегии социально – экономического развития России // Финансы. - № 3. - 2011. – С.48
- 94.Батадеев В.А. Совершенствование системы страхования и развития экономики России // Финансы. - 2010. - №10. - С.40-44.
- 95.Батадеев В.А. Устойчивое развитие экономики России в условиях усовершенствования управления рисками и страхования // Страховое дело. - 2010. - №11. - С.27-33.
- 96.Белоусов А.Р. Экспериментальная разработка интегрированных матриц финансовых потоков / А.Р. Белоусов, Е.А. Абрамова // Вопросы статистики. – 1999. – №7 – С.11 – 24.
- 97.Борисова И.Ю. Финансовые потоки России в 1996-2006 годах / И.Ю.Борисова, Б.А. Замараев, А.М. Киюцевская, Е.Ю. Суханов // Вопросы статистики. – 2007. – №9. – С.14 – 27.
- 98.Бузгалин А. Капитал в XXI веке: pro et contra /А.Бузгалин, А.Колганов А // Вопросы экономики. – 2007. – №9. – С.104 – 120.
- 99.Бурлачков В. Спрос на деньги: теория и практика оценки / В.Бурлачков // Вопросы экономики. – 2002. – № 12. – С.17 – 35.
- 100.Буянова Л.А., Опыт разработки сводного финансового баланса /Л.А. Буянова, С.В. Буянова // Вопросы статистики. – 2000. – №9 – С.23 – 25.
- 101.Виноградов А.Н. Об анализе деятельности банковского сектора / А.Н.Виноградов //Деньги и кредит. – 2008. №12. – С.42-46.

102. Воднев Д. Мировой финансовый кризис и дефолты российских эмитентов / Д. Воднев // Рынок ценных бумаг. – 2008. – №23 – 24. – С. 14 – 16.
103. Воля к жизни (проект) // Русский полис. – 2009. – №6(105). – С.40-43.
104. Глазков С. Что происходит на рынке субфедеральных и муниципальных облигаций // РЦБ. – 2011. - №12. – с.53-56.
105. Головин А.Н. Сравнительный анализ функционирования рынков страхования жизни США и ФРГ // Страхование дело. - 2007. - №1. - С.15-31
106. Горбатов Ю., Колесников Ю., Андрианова О., Жилина М., Зернов А. Промежуточный баланс // Русский полис. – 2009. - №7-8(106). – С.48-52.
107. Горбатов И.В., Цыганов А.А. Определение экономической эффективности страхования для предприятий общественного питания и сферы развлечений // Страхование дело. - №8. - 2010. – С.38
108. Григорьев Л., Салихов М. Финансовый кризис – 2008: вхождение в мировую рецессию // Вопросы экономики. – 2008. - №12. – с.27-45.
109. Григорьев Л. Финансовый кризис – 2008: вхождение в мировую рецессию / Л.Григорьев, М. Салихов // Вопросы экономики. – 2008. – №12. – С.27 – 45.
110. Гребенщиков Э.С. Авария в Мексиканском заливе и ее страховые последствия / Э.С. Гребенщиков // Финансы. - №11. – 2010. – С.39-43
111. Гребенщиков Э.С. Бонды катастроф - дополнительная защита от экстремальных страховых убытков / Э.С. Гребенщиков // Финансы. - №8. – 2010. – С.54-59
112. Гребенщиков Э.С. Становление и развитие российской страховой отрасли: вклад и участие иностранного капитала / Э.С. Гребенщиков // Финансы. - №9. – 2009. – С.37-40.
113. Грошова гарантия // Русский полис. – 2009. – №11(109). – С.18.
114. Грызенкова Ю. В. Требования к информационной прозрачности на российском страховом рынке // Страхование дело. - № 8. - 2009. – С.16
115. Делавинья С. Страхование // Вопросы экономики. - №4. - 2011. – С.74
116. Демченко Новая жизнь / В. Демченко, Т. Жукова // Русский полис. – 2009. - №3(102). – С.49-54.
117. Динкевич А. И. Мировой финансово-экономический кризис (Опыт структурно-функционального анализа) // Деньги и кредит. – 2009. - №10. – с.23.
118. Дмитриева Е. Сравнительный анализ рынков АДР на акции эмитентов России, Китая и стран Восточной Европы / Е.Дмитриева // Рынок ценных бумаг. – 2007. – № 5. – С. 34 – 37.
119. Дорохов Е.В.. Статистическое исследование состояния национальных рынков акций / Е.В.Дорохов // Вопросы статистики. – 2005. – №7 – С.74 – 81.
120. Дробышевский С., Синельников-Мурылев С., Соколов И. Эволюция бюджетной политики России в 2000-е годы: в поисках финансовой

устойчивости национальной бюджетной системы // Вопросы экономики. – 2011. - №1. – с.4-25.

121. Дудкин Д. Рынок ОФЗ в ожидании иностранных инвесторов // РЦБ. – 2012. - №3. – с.42-44.

122. Дубинина И.В. Статистика государственных финансов в Российской Федерации и стандарты МВФ / И.В.Дубинина // Вопросы статистики. – 2008. – №8 – С.12 – 19.

123. Ершов М. Как обеспечить стабильное развитие в условиях финансовой нестабильности? / М.Ершов // Вопросы экономики. - 2007. - №12. - С. 25-26.

124. Ершов М. Кризис 2008 года: «момент истины» для глобальной экономики и новые возможности для России / М.Ершов // Вопросы экономики. – 2008. – №12. – С.4 – 26.

125. Ершов М.В., Татузов В.Ю., Танасова А.С. О российской долговой политике в современных условиях // Деньги и кредит. – 2012. - №6. – с.36-39.

126. Ершов М. Кризис 2008 года: «Момент истины» для глобальной экономики и новые возможности для России // Вопросы экономики. – 2008. - №12. – с.4-26.

127. Ершов М. В. Мир в посткризисных условиях новые проблемы // Деньги и кредит. – 2012. - №1. – с.48-53.

128. Ефимчик И. Российский рынок деривативов: благодатный 2005 год и многообещающие перспективы на 2006г. / И. Ефимчик, К. Свириденко // Рынок ценных бумаг. –2006.– № 7. – С. 28 – 32.

129. Ефимов М. Страхование // Страхование право. - №7. - 2010. – С.3.

130. Ефремова О., Полотов А. Российский долговой рынок, субфедеральный сегмент: реалии и перспективы // РЦБ. – 2012. - №2. – с.72-76.

131. Ефремова О. Обзор рынка рублевых облигаций / О.Ефремова, М.Сулима, Н. Толстошеина // Рынок ценных бумаг. – 2007. – № 7. – С. 14 – 18.

132. Живалов В.Н. Финансовые пузыри и экономический рост в посткризисной экономике // Страхование дело. – 2012. - №3. – (март). – с.24-25.

133. Жигаев А.Ю. Некоторые актуальные вопросы взаимосвязи финансовой стабильности и денежно-кредитной политики (на примере Федеральной резервной системы США) // Деньги и кредит. – 2012. - №2. – с.21-32

134. Жукова Т. Успешное выживание //Русский полис. – 2009. – №11(109). - С. 24-31.

135. Заявление Правительства Российской Федерации и Центрального Банка Российской Федерации: стратегия развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2008 года. // Деньги и кредит. – 2005. – №4. – С. 18 – 37.

136. Зверев А.В. Проблемы развития российской банковской системы и меры по их преодолению / А.В.Зверев // Деньги и кредит. – 2008. – №12. – С.10 –21.

- 137.Зернов А., Колесников Ю. , Андрианова О., Гришин М., Богданов И. Старт тормозного пути // Русский полис. – 2009. – С.14-19.
- 138.Иванов Ю. Система национальных счетов в российской статистике / Ю.Иванов, И.Масакова // Вопросы экономики. – 2000. – №2. – С.121 – 134.
- 139.Иванов Ю. Применение международных стандартов в российской статистике / Ю. Иванов // Вопросы экономики. – 2001. – №3. – С.69 – 80.
- 140.Иванов Ю.Н. К вопросу о разработке интегрированных матриц финансовых потоков / Ю.Н. Иванов, Т.А. Хоменко // Вопросы статистики. – 1999. – №8. – С.69.
- 141.Ивашкин Е.И. Теоретические основы и принципы взаимного страхования // Финансы. - 2010. - №3. - С.35-39.
- 142.Иванченко И.С. Применение формулы Фишера в анализе динамики российской денежной массы / И.С. Иванченко // Вопросы статистики. – 2005. – №2. – С.66 – 70.
- 143.Игнатшин Ю. Российский рейтинг IPO – исследование процессов первичного публичного размещения акций в 2005 г. / Ю. Игнатшин // Рынок ценных бумаг. – 2006. – № 10. – С. 34 – 37.
- 144.Ионов В.М. Наличное денежное обращение: основные тенденции развития / В.М. Ионов // Деньги и кредит. – 2007. – №4. – С.40 – 45.
- 145.Итоги деятельности страховщиков за 2011 год // Финансы. – 2012. - №3. – с.46-48.
- 146.Калашникова Т. Эффективна ли существующая тарифная ставка по осаго?/ Т. Калашникова, Н. Кривовяз // Страховое дело. - № 7. - 2010. – С.30
- 147.Канохина Е. Мы опережаем рынок и помогаем его развитию // РЦБ. – 2012. - №2. – с.15-18.
- 148.Кевеш А.Л. Основные принципы построения классификатора институциональных единиц по секторам экономики / А.Л.Кевеш, И.Д.Масакова, С.Р. Левит, В.Н. Коробов, О.В. Кошелева // Вопросы статистики. – 2005. – №8. – С.3 – 35.
- 149.Кевеш А.Л. О «методических рекомендациях по внедрению общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД) в статистическую информационную систему» / А.Л.Кевеш, Н.И.Семченко // Вопросы статистики. – 2002. – №10. – С.24 – 33.
- 150.Кигим А. В едином русле. Первый акт рецессии //Русский полис. – 2009. - №6(105). – С.6-7.
- 151.Кипящий рынок // Русский полис. – 2008-2009. - №12(100). – С.34-35.
- 152.Кинякин А., Матвеевков Д. Российский рынок публичных размещений в 2011 году: тенденции и перспективы // РЦБ. – 2011. - №12. – с.14-18.
- 153.Коваленко Н.В. Как возродить взаимное страхование в России? Анализ уроков истории в приложении к современной ситуации // Страховое дело. – 2011. - №12. – с.22-32.

- 154.Коваль А.П. Сведения о деятельности страховщиков за 2010 год / А.П. Коваль // Финансы. - №3. – 2011. – С.54.
- 155.Коваль А.П. Страховщики: итоги года // Финансы №3. - 2010. - С.59-61
- 156.Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики трансакционных издержек / В. Кокорев // Вопросы экономики. – 1996. – №12. – С.61 – 72.
- 157.Коломин Е. В. Балакирева В. Ю. Взаимодействие государства и страховой системы в возмещении и предупреждении ущерба от стихийных бедствий и катастроф // Финансы. - № 3. - 2011. – С.43-47
- 158.Коломин Е.В. Развитие страхования в системе европейских интеграционных отношений / Е.В. Коломин // Финансы. - №8. – 2010. – С.48-53
- 159.Косарев А.Е. Вопросы построения и использования счетов потоков капитала для анализа экономических процессов в России / А.Е.Косарев, А.А.Струченевский // Вопросы статистики. – 1999. – №7 – С.3 – 10.
- 160.Красильников О. Еще раз к критике теоремы Коуза / О.Красильников // Вопросы экономики. – 2002. – №3. – С.138 – 141.
- 161.Крысин А. Рефинансирование как инструмент обеспечения доступной ипотеки // РЦБ. – 2012. - №5. – с.28-30.
- 162.Кудрин А. Мировой финансовый кризис и его влияние на Россию / А.Кудрин // Вопросы экономики. – 2009. – №1. – С.9 – 27.
- 163.Кудрин А. Государственный долг России: перемена декораций / А.Кудрин // Рынок ценных бумаг.– 2006. – №3. – С. 22 – 30.
- 164.Лайков А.Ю. Актуальные задачи российского страхового бизнеса в условиях кризиса / А.Ю. Лайков // Финансы. - №11. – 2009. – С.43-47
- 165.Лайков А.Ю. Международная практика регулирования деятельности страховых посредников /А.Ю. Лайков // Финансы. - №1. – 2011. – С.54-59
- 166.Лебедева Е. Тенденции на рынках IPO в мире и СНГ/ Е. Лебедева // Рынок ценных бумаг. – 2006. – № 1. – С. 26 – 29.
- 167.Логвинова И.Л. Взаимное страхование в странах ЕС и в России / И.Л. Логвинова // Страховое дело. - №3. – 2009. – С.40-46.
- 168.Лукиков А.И. Основные проблемы современного этапа развития единого страхового пространства / А.И. Лукинов // Страховое дело. - №12. - 2002. – С.51-58.
- 169.Лунтовский Г.В. Проблемы и перспективы банковского сектора / Г.В.Лунтовский // Деньги и кредит. – 2004. – №5. – С. 11 – 28.
- 170.Лушин В. Реакция на кризис и ее последствия для реального сектора российской экономики // Вопросы экономики. – 2011. - №1. – с.39-50.
- 171.Лысихин С. Иностраные инвестиции в Россию и другие страны BRIC / С. Лысихин // Рынок ценных бумаг. – 2006. № 20. – С. 56–59.
- 172.Ляско А. Доверие и трансакционные издержки / А.Ляско // Вопросы экономики. – 2003. – № 1. – С.42 – 58.
- 173.Ляско А. Трансакционные издержки франчайзинговых и

лицензионных контрактов / А.Ляско // Вопросы экономики. – 2002. – №9. – С.64 – 79.

174.Малахов С. Трансакционные издержки в российской экономике / С. Малахов // Вопросы экономики. – 1997. – № 7. – С.77 – 86.

175.Малахов С. Трансакционные издержки и макроэкономическое равновесие / С. Малахов // Вопросы экономики. – 1998. – № 11.

176.Малышев Б. Критика критики теоремы Коуза / Б. Малышев // Вопросы экономики. – 2002. – №10. – С.89 – 102.

177.Мальцев Г.Н. Методологические и практические вопросы интегрированного отражения финансовых взаимосвязей в народном хозяйстве на основе матрицы финансового оборота / Г.Н. Мальцев // Вопросы статистики. – 2006. – №6. – С.3 – 14.

178.Манаенко И. Вексель – альтернативы нет // РЦБ. – 2012. - №2. – с.59-61.

179.Манукян А. А. Страхование защиты имущественных интересов владельцев опасных объектов и прав потерпевших // Финансы. - № 2. - 2009. – С.51

180.Марданов Р. Х. Использование финансового счета для изучения финансовых пропорций воспроизводства в регионе / Р.Х. Марданов, Л.Г.Сайфетдинова // Деньги и кредит. – 2007. – №2. – С. 40 – 50.

181.Матушевская Е.Г. Особенности воздействия демографических и медико-биологических факторов на состояние системы национальной безопасности российского государства / Е.Г.Матушевская // Страхование дело. – 2012. - №3. – с.7-15.

182.Марчук А.П. Тенденции развития страхового рынка в современной России / А.П. Марчук // Страхование дело. – 2009. – №1. – С.5 – 10.

183.Мау В. Драма 2008 года: от экономического чуда к экономическому кризису / В. Мау // Вопросы экономики. - №2. - 2009. – С.4-23.

184.Медведков М. Ю. О присоединении России к Всемирной торговой организации // Деньги и кредит. – 2012. - №2. – с.3-6.

185.Минин Б. В., Таранкова Л. Г. Новые планы «Группы 20» по обеспечению устойчивого роста и стабильности мировой экономики // Деньги и кредит. – 2012. - №3. – с.34-38.

186.Морозов А.Срочный рынок – полноценный инструмент финансового рынка / А. Морозов // Рынок ценных бумаг. – 2006. – № 7. – С.35 –36.

187.Моисеев С. Влет и падение монетаризма / С. Моисеев //Вопросы экономики. – 2002. – № 9. – С.92 – 104.

188.Мырсыкова Н. Основные тенденции рынка российских корпоративных еврооблигаций / Н. Мырсыкова // Рынок ценных бумаг. – 2007. – № 7. – С. 20 – 22.

189.Навой А. Российские кризисы образца 1998 и 2008 годов: найди 10 отличий / А. Навой // Вопросы экономики. – 2009. – №2. – С.24 – 38.

190.Нагаев П. Гарантия от падения / П.Нагаев П., В.Соловьев // Русский полис. – 2008-2009. - №12(100). - С.74-75.

191. Надежда на провинцию // Русский полис. 2009. - №12(100). – С.49.
192. Наркаев В.Р. Влияние финансового кризиса на рынок перестрахования / В.Р.Наркаев // Финансы и кредит. - №48(384). – 2009. – С.94-97
193. Насырова Г.А. Модели государственного регулирования страховой деятельности в ж. Вестник Финансовой академии / Г.А. Насырова // Финансы и статистика. – 2003. - №4(28). – С.31-40
194. Нечипоренко В. Из инструментов антикризисного менеджмента // Страховое дело. - 2009. - №2. – С.43-44
195. Нуреев Р.М. Исторические судьбы учения Карла Маркса / Р.М.Нуреев // Вопросы экономики. – 2007. – №9. – С.87 – 103.
196. Олейник А.В. В поисках институциональной теории переходного общества / А.В. Олейник // Вопросы экономики. – 1997. № 10.
197. Олейник А.В. Модель сетевого капитализма / А.В. Олейник // Вопросы экономики. – 2003. – № 8.
198. Олейник А.В. Сценарии институционального развития переходного общества / А.В. Олейник // Мировая экономика и международные отношения. – 1996. – №12.
199. Обзор конъюнктуры мировых финансовых рынков (июль – декабрь 2008г.) // Деньги и кредит. – 2009. – №2. – С.8 – 30.
200. О стратегии развития экономики России (из Научного доклада РАН) // Деньги и кредит. – 2011. - №12. – с.9-14.
201. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2003 год // Деньги и кредит. – 2002. № 12. – С. 3–24.
202. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2004 год // Деньги и кредит. – 2003. – № 12. – С. 3–25.
203. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2005 год // Деньги и кредит. – 2004. – № 11. – С. 3 –29.
204. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2006 год // Деньги и кредит – 2005. – № 12. – С. 3 – 25.
205. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2007 год // Деньги и кредит. – 2006. – № 11. – С. 3 –25.
206. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2009 год и период 2010 и 2011 годов // Деньги и кредит. – 2009. – № 1. – С. 3 – 35.
207. Пашкова Н. Облигации – сектор активного роста. Итоги 2005 года / Н. Пашкова // Рынок ценных бумаг. – 2006. – № 3. – С. 16–20.
208. Плевако О. IPO российских компаний в 2011 году // РЦБ. – 2011. - №9. с.28-32.
209. Потемкин А. Роль банковской системы и фондового рынка в финансировании реального сектора / А. Потемкин // Рынок ценных бумаг. – 2005. – № 14. – С. 16 – 20.
210. Плышевская Ю. , Старикова Л. Исследование финансовых потоков в российской экономике / Ю. Плышевская // Вопросы экономики. – 1997. –

№12. – С.117 – 131.

211.Плышевский Б.П. Соотношение оплаты труда и прибавочного продукта / Б.П. Плышевский // Вопросы статистики. – 2002. – №10. – С.3 – 8.

212.Плышевский Б.П. Распределение и использование национального дохода / Б.П. Плышевский // Вопросы статистики. – 2005. №2. – С.3–11.

213.Плышевский Б.П. Динамика и структура ВВП / Б.П. Плышевский // Вопросы статистики. – 2007. – №12. – С.39 – 46.

214.Плышевский Б.П. Использование ВВП: потребление и накопление / Б.П. Плышевский // Вопросы статистики. – 2005. – №11. – С.3 – 10.

215.Последний год тучной коровы // Русский полис. – 2009. – №3(102). – С.10.

216.Постникова И.Ю. Российские перестраховщики в современной мировой системе перестрахования / И.Ю.Постникова // Финансы. - №12. – 2010. – С.51-53

217.Родионова Н. В. Факторы и закономерности, определяющие состояние и развитие рынка недвижимости // Страховое дело. - №10. - 2009. – С.49

218.Рунова В. Вступление России в ВТО. Что ждет российский рынок финансовых услуг? // РЦБ. – 2012. - №5. – с.18-27.

219.Рустамов Э. С. Влияние макроэкономической политики на предпосылки глобального кризиса 2007 - 2009 годов и смягчение его последствий // Деньги и кредит. – 2012. - №2. – с.12-20.

220.Рыкова И.Н., Андреева Е.В. Оценка инвестиционного потенциала региональных банков (на примере Республики Татарстан) // Деньги и кредит. – 2011. - №12. – с.32-36.

221.Савинов С. Положение и перспективы рынка М&А в России // РЦБ. – 2012. - №5. – с.8-10.

222.Саблина Е.А. К вопросу об использовании системы национальных счетов в анализе финансов России / Е.А. Саблина // Вопросы статистики. – 2007. – №6 – С.23 – 26.

223.Самонов Ю. Где взять второй триллион? / Ю. Самонов // Рынок ценных бумаг. – 2007. – № 1. – С. 24 – 29.

224.Севастьян А. Государство своевременно отреагировало на кризис /А.Севастьян // Рынок ценных бумаг. – 2009. – №1 – 2. – С.6 – 7.

225.Семенов А. Прямые инвестиции и IPO: две стороны одной медали / А. Семенов, С.Рафиков // Рынок ценных бумаг. –2006. – № 12. – С. 36 – 38.

226.Сергиенко Я. Финансовая модель экономических изменений в условиях неразвитых институтов /Я. Сергиенко // Вопросы экономики. – 2002. – №9. – С.81 – 91.

227.Смирнов В. Обзор рынка акций «второго эшелона» в 2006 года / В.Смирнов // Рынок ценных бумаг. – 2006. – № 8 – С. 27 – 29.

228.Слепов В.А. Использование систем национальных счетов и платежного баланса для макрофинансового анализа / В.А.Слепов, Е.М.Петрикова // Финансы. – 2005. – №10. – С. 24 – 29.

- 229.Смыслов Д. В. Реформирование Международного валютного фонда: проблемы и решения. Регулятивные аспекты // Деньги и кредит. – 2012. - №1. – с.36-43.
- 230.Сплетухоу Ю. А. Страхование гражданской ответственности в сфере строительства и эксплуатации жилья // Финансы №3. - 2009. – С.58
- 231.Сплетухоу Ю.А. Направления совершенствования медицинского страхования в стране / Ю.А. Сплетухоу // Финансы. - №1. – С.45-49
- 232.Страховщики в I квартале кризисного года // Финансы. - №6. – 2009. – С.63
- 233.Страхование в России - 2004. - Ежегодное издание Всероссийского союза страховщиков. М. ВСС. Издательский центр «Дизайн АВ». - 2004. - 104с.
- 234.Сударикова И.А. Тенденции и перспективы развития страхования жизни в России // Финансы. – 2012. - №5. – с.40-44.
- 235.Тимохина Е. Анализ устойчивости федерального бюджета России в период кризиса // Вопросы экономики. – 2011. - №1. – с.26-37.
- 236.Теплин Альберт М. Опыт разработки счетов потоков капитала в США / Альберт М. Теплин, Сьюзан Х Макинтош // Вопросы статистики. – 1999. – №7 – С.25 – 34.
- 237.Турбанов А.В. Федеральной системе страхования депозитов США – 75 лет / А.В. Турбанов, Н.Н. Евстратенко // Деньги и кредит. – 2008. – №12. – С.47 – 52.
- 238.Турбина К.Е. Вопросы страховых выплат за причинение вреда жизни и здоровью потерпевших по ОСАГО / К.Е. Турбина // Финансы. - №10. – 2009. – С.52-58
- 239.Турбина К.Е. Практика страхования гражданско-правовой ответственности за причинение вреда третьим лицам. //Финансы - № 9. - 2010. - С. 40.
- 240.Улюкаев А. В., Данилова Е. О. Внешний долг банков как источник финансирования инвестиционной стратегии России: риски и механизмы регулирования // Деньги и кредит. – 2009. - №5. – с.14-23.
- 241.Федоров Е. Корпоративные облигации: количественный рост продолжается / Е.Федоров, Д.Богословский, Д. Дмитриев // Рынок ценных бумаг. – 2007. – № 3. – С. 8 –10.
- 242.Фельдман Г.А. Аналитический метод построения перспективных планов / Г.А.Фельдман // Плановое хозяйство. – 1929. – №12.– С.95 – 128.
- 243.Фельдман Г.А. К теории темпов народного дохода / Г.А.Фельдман //Плановое хозяйство. – 1928. – №11. – С.146 – 170.
- 244.Федеральная служба страхового надзора. Доклад «О развитии страхового рынка России в 2008 году – 1-м полугодии 2009 года» // Страхование дело. - № 8. - 2010. – С.54
- 245.ФССН призывает к добросовестности и ответственности // Финансы. - №3. – 2009. – С.69-70

246.Хасанов И.Ш. Условия расширенного общественного воспроизводства и межрегиональные пропорции валового выпуска продуктов и услуг / И.Ш. Хасанов // Проблемы современной экономики. – СПб.: – 2007. – №(22). – С.49 – 54.

247.Хасанов И.Ш. Проблемы взаимосвязи системы счетоводства и расширенного воспроизводства валового внутреннего продукта России / И.Ш. Хасанов // Проблемы современной экономики. – СПб. – 2007. – № (23). – С.534 – 537.

248.Хасанов И.Ш. Чистое кредитование (+) или чистое заимствование (–) как фактор общественного воспроизводства капитала / И.Ш. Хасанов // Экономические науки. – М., 2007. – № 4(29). – С.135 – 138.

249.Хасанов И.Ш. Методологические принципы системы национального счетоводства и методы расчета валового внутреннего продукта России / И.Ш.Хасанов // Экономические науки. – 2007. – № 6(31). – С.151 – 154.

250.Хасанов И.Ш. Система национального счетоводства и исчисление валового внутреннего продукта России (по данным статистического учета за 2004 год) / И.Ш. Хасанов // Труд и социальные отношения. – 2007. – № 5(41). – С.142 – 149.

251.Хасанов И.Ш. К вопросу о переходе ТАССР на самоуправление и самофинансирование / И.Ш. Хасанов // Повышение эффективности производства: резервы и факторы роста : тезисы докл. респуб. науч. –практ. конф. 1-3 февраля 1990 г. – Казань: 1990. – С.204 – 206.

252.Хасанов И.Ш. Новые информационные материалы для проведения эксперимента по переходу ТАССР на условиях самокупаемости и самофинансирования. / И.Ш. Хасанов // Повышение эффективности производства на основе совершенствования экономических методов управления: тезисы докл. респуб. науч.– практ. конф. 30–31 мая 1990г. – Казань: КФЭИ. - 1990. – С.83 – 86.

253.Хасанов И.Ш. Финансы и их развитие от возникновения до глобализации рыночных отношений. И.Ш. Хасанов // Диалог культур: проблема толерантности, межкультурной коммуникации и межконфессиональных отношений: материалы итоговой науч.–практ. конф. ТАРИ. 23 мая 2003г. – Казань: Титул, - 2003. – С.220 – 222.

254.Хасанов И.Ш. Обзор выступлений на дискуссии / И.Ш. Хасанов // Деятельность банков на финансовом рынке: мировой опыт и российская практика: научый альманах фундаментальных и прикладных исследований. – М.: Финансы и статистика. - 2007. – С.332.

255.Хасанов И.Ш. Институциональные особенности национальной денежно-кредитной политики Центрального Банка России в 2005 году и ее результаты на региональном уровне экономики страны (на примере Республики Татарстан) / И.Ш. Хасанов // Социальные и экономические инновации. Сборник науч. трудов. – Казань: Новое знание. - 2006. – С.27 – 40.

256.Хасанов И.Ш. Проблемы национальной экономики на этапе глобализации: вопросы расширенного воспроизводства валового внутреннего

продукта России / И.Ш. Хасанов // Актуальные проблемы современной экономики России. Сборник матер. международ. науч. – практ. конф. – Казань: НПК РОСТ. - 2007. – С.407 – 416.

257.Хасанов И.Ш. Система счетоводства валового внутреннего продукта России / И.Ш. Хасанов // Актуальные проблемы современной экономики России. Сборник матер. международ. науч. – практ. конф. – Казань: НПК РОСТ. - 2007. – С.399 – 407.

258.Хасанов И.Ш. Структура общественного воспроизводства валового внутреннего продукта России (по данным статистического учета за 2003-2004 гг. / И.Ш. Хасанов // Ученые записки Казан. гос. академии ветер. медицины. – Казань: 2006. –Т. 186. – С.222 – 230.

259.Хасанов И.Ш. Общественного воспроизводства и система счетоводства валового внутреннего продукта России / И.Ш. Хасанов // Ученые записки Казан. гос. академии ветер. медицины. – Казань: 2006. –Т. 187. – С.184 – 193.

260.Хасанов И.Ш. Структура и условия расширенного воспроизводства валового внутреннего продукта / И.Ш. Хасанов // Ученые записки Казан. гос. академии ветер. медицины. – Казань: 2006. – Т. 187. – С.194 – 203.

261.Хасанов И.Ш. Методология определения и практика измерения транзакционного сектора национальной экономики / И.Ш. Хасанов, К.И. Хасанова / Теория и практика институциональных изменений в экономическом развитии общества. Материалы международная научно-практическая конференция. 19-21 января 2009г. Сборник материалов. Казань: НПК РОСТ. - 2009. – С.394 – 400.

262.Хасанов И.Ш. Зарубежный опыт измерения транзакционного сектора национальной экономики (методология определения транзакционных издержек американскими экономистами Дугласом Нортон и Джоном Уоллисом) / И.Ш. Хасанов, К.И. Хасанова // Вестник ТГГПУ. – Казань: Казан. гос. ун–т. - 2008. – №3(14). – С.67 – 70.

263.Хасанов И.Ш. Зарубежный опыт измерения транзакционного сектора экономики / И.Ш. Хасанов, К.И. Хасанова // Нугаевские чтения: Сборник материалов научно-практической конференции. – Казань: КГТУ, ВШЭ. - 2008. – С. 164 – 167.

264.Хасанов И.Ш. Концепция регионального хозяйственного расчета и воспроизводство рабочей силы в современных условиях / И.Ш. Хасанов / Воспроизводство рабочей силы и проблемы повышения социально-экономической эффективности труда. Тезисы докладов респуб. научно-практ. конф. февраль, 1989. – Казань: КФЭИ. - 1989. – С.51 – 54.

265.Хасанов И.Ш. Национальное счетоводство воспроизводства ВВП: динамика накопления реальных и финансовых активов в России / И.Ш.Хасанов // Вестник Казанского ГАУ. – 2010. – №4(18).–С.97-100.

266.Хасанов И.Ш. Экономические и институциональные аспекты формирования национальной безопасности / И.Ш.Хасанов, Т.М.Хабибуллин // Вестник Казан. технол. ун-та. – 2011. – Т.14, №23.–С.250-258.

267. Хасанов И.Ш. Статическая транзакционная модель экономической системы в национальном счетоводстве (модель: инвестиции – потребление – трансакции – деньги) // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – Ростов/н. Дону. – 2008. – №4. – С.92 – 98.
268. Хейфец Б. Оффшорные финансовые сети российского бизнеса / Б.Хейфец // Вопросы экономики. – 2009. – №1. – С.52 – 67.
269. Хейфец Б. Риски долговой политики России на фоне глобального долгового кризиса. // Вопросы экономики. – 2012. - №3. – с.80 - 97.
270. Хмыз О. Новая волна трансграничных слияний и приобретений: рискованные инвестиции / О. Хмыз // Рынок ценных бумаг. – 2007. – № 1. – С.30 – 36.
271. Хренникова Д., Жукова Т. Свет в туннеле // Русский полис. – 2009. – июнь. – С.31-36.
272. Цхворебов М.П. Проблемы расчета денежной массы / М.П.Цхворебов // Вопросы статистики. – 2000. – №2. – С.66 – 68.
273. Цыгалов А.А. Анализ страхового рынка России по итогам первого квартала. ОСАГО / А.А. Цыгалов //Страховое дело. – 2004. – № 3. – С. 26 – 30.
274. Цыганов А. А. Финансовая прозрачность и раскрытие информации в страховом деле // Финансы. - №6. - 2010. – С.37.
275. Чекмарев К.С. Особенности проявления финансового кризиса для рынков производных инструментов / К.С. Чекмарев // Деньги и кредит. – 2009. – №2. – С.31 – 35.
276. Черногузова Т.Н. Преимущества и перспективы взаимного страхования в России / Т.Н. Черногузова // Финансы. - №9. – С.48-51.
277. Черногузова Т.Н. Страхование и модернизация российской экономики / Т.Н. Черногузова // Финансы. - №4. – 2011. – С.49-51.
278. Шагардин Д. 2012-й – «год печатного станка» полностью оправдывает свое название // РЦБ. – 2012. - №4. – с.58-61.
279. Шадрин А. Рынок муниципальных и субфедеральных заимствований // РЦБ. – 2011. - №7,8. – с.97-104.
280. Шаститко А.Е. Транзакционные издержки (содержание, оценки и взаимосвязь с проблемами трансформации) / А.Е. Шаститко // Вопросы экономики. – 1997. – № 7. – С.65 – 75.
281. Шаститко А.Е. Предметно-методологические особенности новой институциональной экономической теории / А.Е. Шаститко // Вопросы экономики. – 2003. – № 1. – С.24 – 41.
282. Шаститко А.Е. Теорема Коуза: проблемы и недоразумения / А.Е. Шаститко // Вопросы экономики. – 2002. – №10. – С.32 – 49.
283. Эрроу К. Информация и экономическое поведение / К. Эрроу // Вопросы экономики. – 1995. – № 12.
284. Юров А. В. Пути развития наличного денежного обращения в Российской Федерации // Деньги и кредит. – 2008. - №7. – с.3-9.
285. Юров А. В. О наличном денежном обращении в 2008 году и перспективах его развития // Деньги и кредит. – 2009. - №5. – с.24-27.

286.Юров А.В. Состояние наличного денежного обращения в Российской Федерации. Реализация перспективных решений // Деньги и кредит. – 2012. - №6. – С.3-4.

287.Юров А.В. Пути развития наличного денежного обращения в Российской Федерации / А.В. Юров // Деньги и кредит. – 2008. – №7. – С.3 – 10.

288.Юсим В. Первопричина мировых кризисов / В. Юсим // Вопросы экономики. – 2009. – №1. – С.28 – 39.

289.Яковлев Я. Российский рынок долгов: итоги и прогнозы / Я.Яковлев // Рынок ценных бумаг. – 2007. – № 3. – С. 12 – 16.

### **III. Книги и статьи на иностранных языках**

290.Becache E., Nefussi L. Potential impact of the 5th Motor insurance directive in Europe. Bodily injury. Viewpoints for Europe. Partner Re. Август 2008. – P.20.

291.Coase Ronald H. The Acquisition of Fisher Body by General Motors / Ronald H. Coase Journal of Law and Economics. – 2000 – 43 (1). – P. 15 – 32.

293.Demsetz Harold. The Cost of Transacting / Harold Demsetz // Quarterly Journal of Economics. – 1968. – Vol. 82. N81. – P.33 – 53.

294.Furubotn E.G. The New Institutional Economics: An Assesment / E.G.Furubotn, R. Richter // The New Institutional Economics, eds. Furubotn E.G., Richter R. – 1991.

295.Kuboniva, M. Output and Price Structure of the Russian Economy // Economic Systems Research, 5(2). – Tokyo, 1993.

296.Menard Claude. Le Pilotage des Formes Organisationnelles Hybrides / Claude Menard // Revue Economique. – 1997. – 48 (2): P. 741 – 751;

297.North Douglass C. Institutions / Douglass C. North. // Journal of Economic Perspectives. – 1991. –№ 5 (Winter). – P. 97 – 112.

298.North D. Institutions, Ideology, and Economic Performance / D. North // CATO Journal. – 1992. Vol. 11. N 3.– P. 447 – 459.

299.Simon H.A. Reason in Human Affaires / H.A. Simon. – Stanford: Stanford University Press, 1983.

300.Smith Adam An Inquiring into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. Reed (E. Cannan) / Adam Smith. – Chicago: University of Chicago Press, 1976. – Book I, chap. 3

301.Stigler George. The Organization of Industry / George Stigler. – Homewood (II.): Richard D. Irwin, 1968. – chap. 12.

302.Wallis John J. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970, in Ctanley Engermann and Robert Gallman (eds,) Long-term factors in American Economic Growth / John J.Wallis, Douglass C. North. – Chicago: University of Chicago Press, 1986. – P.95 – 161.

303.Williamson Oliver E. The Mechanisms of Governance / E.Oliver Williamson. – Oxford-New York: Oxford University Press, 1996.

304. DIRECTIVE 2002/92/EC OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 9 December 2002 on insurance mediation. Official Journal of the European Communities. 15.1.2003. L9/3-L9/10.

305. DIRECTIVE 2002/92/EC OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 9 December 2002 on insurance mediation. P. (1). Official Journal of the European Communities. 15.1.2003. L9/3.

306. Minimum covers in European motor liability insurance, Swiss Re, Technical publishing, N12, 2002. – P.11-26.

307. Revision of insurance Core Principles. Process for review and consultation. 21 July 2010. International Association of Insurance Supervisors 2010. P. 4. [www.iaisweb.org](http://www.iaisweb.org). 200. «Insurance intermediation involves the interface between insurers and actual and potential policyholders», «Insurance intermediaries' interface between consumers and insurers gives them a key role in building and justifying ... public trust and confidence». ICP 18 - Intermediaries. Draft dated 26 October 2010. P. 1, 3.

308. Директива Европарламента и Совета Европы от 11 мая 2005 (2005/14/EC) Ст.2

#### **IV. Статистические сборники, справочники, энциклопедии, данные исследовательских центров, консалтинговых компаний и материалы исследования, проведенные автором**

309. Всероссийский союз страховщиков: «Итоги развития страхового рынка в 2005 году (аналитический отчет)». - М.: 2006. - 37с.

310. Инструкция по исчислению общественного продукта и национального дохода по областям, краям, АССР за 1988г. – М.: Госкомитет СССР по статистике, 1988. – 74 с.

311. Инструкция по исчислению элементов национального дохода, использованного на потребление и накопление, по областям. – М.: Госкомитет СССР по статистике, 1989. – 55 с.

312. Российский статистический ежегодник. 2010: статистический сборник. – Росстат. – М.: 2010.

313. Российский статистический ежегодник. 2009: статистический сборник. – Росстат. – М.: 2009.

314. Российский статистический ежегодник. 2008: статистический сборник. – Росстат. – М.: 2008.

315. Российский статистический ежегодник. 2007: статистический сборник. – Росстат. – М.: 2007. – 826 с.

316. Российский статистический ежегодник. 2006 : статистический сборник. – М.: Росстат. – 2006. – 806с.

317. Российский статистический ежегодник. 2005: Статистический сборник. – М.: Росстат, 2005. – 819 с.

318. Закон РФ от 27.11.1992 № 4015-1 (ред. 27.07.2010) «Об организации страхового дела в Российской Федерации». Ст. 8.

319.Совещание по вопросам развития российского рынка страхования 30 августа 2010 года. Стенографический отчёт. С. 3. <http://www.kremlin.ru/transcripts/8778>.

320. Совещание по вопросам развития российского рынка страхования 30 августа 2010 года. Стенографический отчёт. С. 1. <http://www.kremlin.ru/transcripts/8778>.

321.Данные РСА Российский союз автостраховщиков. - Отчет за 2008 год. - С.22-23.

322.Официальный сайт Федеральной службы страхового надзора [www.fssn.ru](http://www.fssn.ru)

323.Росстат и Sigma: [www.fssn.ru](http://www.fssn.ru); [www.gks.ru](http://www.gks.ru); Sigma No 2/2010. World Insurance in 2009. Premiums dippe, but industry capital improved. P.38. Swiss Reinsurance Company Ltd

324.World Insurance in 2008. Sigma: No 3/2009. P.37.: [www.fssn.ru](http://www.fssn.ru); [www.gks.ru](http://www.gks.ru).

## ПРИЛОЖЕНИЯ

### Приложение №1

Таблица 1. Индикаторы развития страхования в отдельных странах в 2005 году

Государство	Место в международном рейтинге стран по доле страхования в ВВП	ВВП, млрд. долларов США	Доля в ВВП, %	Премия на душу населения, долларов США
Тайвань	1	347	14,11%	2 145,5
ЮАР	2	239	13,87%	714,6
Великобритания	3	2 201	12,45%	4 599,0
Швейцария	4	367	11,19%	5 558,4
Бельгия	5	371	11,15%	3 985,6
Япония	6	4 521	10,54%	3 746,7
Франция	8	2 101	10,21%	3 568,5
США	12	12 487	9,15%	3 875,2
Германия	22	2 808	6,79%	2 310,5
Китай	50	2 226	2,70%	46,3
Россия	57	771	2,27%	122,8
Украина	45	82	3,02%	53,1
Казахстан	80	49	1,03%	34,1
Греция	60	223	2,17%	446,7
Турция	69	367	1,55%	78,6
Литва	74	26	1,47%	109,6

Источник: SwissRe; размер премии на душу населения в России вырос в 2005 году по сравнению с предыдущим годом на 11,6%.

### Приложение №2

Таблица 2. Динамика доли страхования в ВВП в 2001-2005 гг.

Наименование	2001	2002	2003	2004	2005
Доля страхования в ВВП, %	3,33	3,05	3,38	2,81	2,3
Доля ДИСЖ в ВВП, %	1,14	1,41	1,42	1,33	1,23
Доля ДИСЖ + ОСАГО в ВВП, %	1,14	1,41	1,62	1,62	1,47

Примечание: здесь и далее ДИСЖ — добровольное страхование, иное, чем страхование жизни

Таблица 3. Слияния и поглощения на мировом страховом рынке

Год сделки	Приобретаемая компания	Отрасль страхования	Компания-покупатель	Отрасль
2007	Прогресс-Гарант	Универсальное	Allianz SE	Универсальное
2007	Ресо-Гарантия	Универсальное	ЕБРР	Инвестиции
2007	Москва Ре	Перестрахование	ЗАО "Страховая группа"	Универсальное
2007	Стандарт-Резерв/Солидарность для жизни	Жизнь/ Медицинское	Wiener Staedtsche (Австрия)	Универсальное
2007	РОСНО	Универсальное	Allianz SE	Универсальное
2007	НАСТА	Универсальное	ZFS Group (Швейцария)	Универсальное
2007	Ингосстрах	Универсальное	Assicurazioni Generali (Италия)	Универсальное
2008	Hartford Steam Boiler Inspection and Insurance Co. (HSB)	Универсальное	Munich Re (Германия)	Перестрахование
2008	ОРАНТА	Универсальное	F.ureko B.V (Нидерланды)	Универсальное
2008	Интач Страхование	Универсальное	ЕБРР	
2008	Liberty Mutual Holding Company Inc.	Универсальное	Safeco Corporation	Универсальное
2008	Nationwide Mutual Group	Универсальное	Nationwide Financial Services, Inc.	Универсальное
2008	United Health Group Incorporated	Жизнь/ Медицинское	Three Rivers Holdings, Inc.	Инвестиционная группа
2008	Berkshire Hathaway IDC.	Универсальное	White Mountain subsidiaries	Универсальное
2008	Vision Service Plan	Жизнь/ Медицинское	Marchon Eyewear, Inc.	Производство и продажа
2008	Ameriprise Financial, Inc.	Универсальное	J. & W Seligman & Co. Incorporated	Инвестиционная группа
2008	Metlife, Inc.	Универсальное	FHHL and Residential Mortgage business	Инвестиционная группа
2008	Ameriprise Financial, Inc.	Универсальное	HRB Financial Corporation	Инвестиционная группа
2008	Berkshire <sup>1</sup> Hathaway Inc.	Универсальное	Chehalis Generating plant	Перерабатывающая промышленность
2008	Meadowbrook Insurance Group, Inc.	Универсальное	ProCentury Corporation	Инвестиции и консалтинг
2009	PartnerRe Ltd	Перестраховщик	Paris Re Holdings,	бывшее подразделение Аха SA.
2009	Validus Holdings и	Перестраховщик	IPC Holdings	перестраховщик
2009	PartnerRe	Перестраховщик	Paris Re Holdings	перестраховщик
2009	SOVAG (Германия)	Универсальное	Volga Resources (Люксембург)	Инвестиционный фонд

Приложение 4.

Таблица 4. Число ОВС и доля взаимного страхования на рынках США, Канады и Европы

Страна	Число ОВС	Доля ОВС (%) на рынке страхования	
		страхование жизни	другие виды страхования
США	628	57,6	27
Канада	н/д	53	19
Великобритания	н/д	48	4
Германия	357	25,2	24
Франция	214	12,1	39,4
Италия	13	2,5	6,4
Нидерланды	458	20,2	32,9
Швейцария	21	38,4	11,6
Испания	77	6,5	18,7
Швеция	456	23	52
Финляндия	23	41,5	43,4
Бельгия	30	16,4	11,9
Австрия	14	24,3	30,8
Дания	107	8	30
Норвегия	87	27	28,7
Ирландия	10	27,4.	0,3

Приложение 5.

Таблица 5. Доля взаимного страхования на 10 крупнейших страховых рынках мира

	Страна	Доля взаимного страхования в общем размере страховой премии
1	Соединенные Штаты Америки	30,1%
2	Япония	38,2%
3	Великобритания	5,3%
4	Франция	38,7%
5	Германия	43,9%
6	Китай	0,0%
7	Италия	15,1%
8	Голландия	33,1%
9	Канада	15,8%
10	Южная Корея	9,0%

Приложение №6

Таблица 6. Страны с наибольшей долей взаимного страхования на страховом рынке

	Страна	Доля взаимного страхования в общем размере страховой премии
1	Финляндия	73,6%
2	Австрия	59,8%
3	Германия	43,9%
4	Дания	42,4%
5	Норвегия	40,4%
6	Франция	38,7%
7	Словакия	38,5%
8	Япония	38,2%
9	Голландия	33,1%
10	Соединенные Штаты Америки	30,1%

Приложение 7.

Таблица 7. Страны с наибольшим рынком взаимного имущественного страхования

	Страна	Доля взаимного страхования в общем размере страховой премии
1	Австрия	69,0%
2	Швеция	52,6%
3	Франция	51,7%
4	Финляндия	48,0%
5	Норвегия	44,6%
6	Словакия	41,3%
7	Испания	40,7%
8	Колумбия	35,5%
9	Соединенные штаты Америки	35,2%
10	Голландия	34,8%

Приложение 8.

Таблица 8. Страны с наибольшим рынком взаимного личного страхования (страхование жизни и т.д.)

	Страна	Доля взаимного страхования в общем размере страховой премии
1	Финляндия	79,6%
2	Германия	60,8%
3	Дания	54,4%
4	Австрия	48,8%
5	Япония	41,7%
6	Норвегия	37,2%
7	Словакия	35,3%
8	Франция	32,1%
9	Голландия	29,8%
10	Соединенные Штаты Америки	24,4%

Приложение 9.

Таблица 9. Количество денег в обращении в России (млрд. руб.)

	Количество денег в обращении	Прирост за год	Прирост за год, %
01.01.2007г.	3066,4	867,2	39,4
01.01.2008г.	4124,3	1057,9	34,5

Приложение 10.

Таблица 10. Количество банкнот в обращении в отдельных странах, в национальной валюте

	На 01.01.2005 г.	На 01.01.2006 г.	На 01.01.2007 г.	На 1.01.2008 г.
Россия, млрд. руб.	1662	2186	3050	4104
США, млрд. дол.	720	759	783	792
Великобритания, млрд. фунтов стерлингов	10	10	11	19
Еврозона, млрд. евро	501	565	628	677

Приложение 11.

Таблица 11. Количество банкнот, выпущенных в обращение в отдельных странах, млн. листов

	На 01.01.2006 г.	На 01.01.2007 г.	На 01.01.2008 г.
Россия	5158	6083	6725
США*	25 600	26 400	26 900
Великобритания	639	770	1231
Еврозона	10 368	11 349	12 114

Таблица 12. Развитие страхового рынка РФ в течение 2008 года, млрд.руб.

Сегмент	I квартал		II квартал		III квартал		IV квартал		Динамика за год	
	Премия	Прирост, %	Премия	Прирост, %	Премия	Прирост, %	Премия	Прирост, %	Премия	Прирост, %
Страхование имущества	72,809	21,5	84,036	23,2	85,910	17,6	72,820	-0,4	315,575	15,0
Страхование ответственности	5,613	-2,4	6,471	26,9	5,296	15,4	6,9	5,169	22,548	11,2
ОСАГО	17,115	12,9	22,098	13,7	19,644	8,1	7,1	21,096	79,953	10,3
Страхование не-жизни, всего**	95,537	18,2	112,605	21,4	110,850	15,7	99,085	1,5	418,076	13,9
Страхование жизни	3,925	-15,6	4,814	-41,7	5,200	8,3	4,718	-5,6	18,657	-17,8
Добровольное личное Страхование	44,536	20,2	27,554	39,8	12,895	-17,8	22,588	28,6	107,573	19,5
Личное страхование, всего	48,461	16,2	32,368	15,7	18,095	-11,7	27,305	21,1	126,229	12,0
Премия ,всего***	150,527	17,1	145,107	20,0	129,699	11,6	126,569	5,1	551,902	13,5

\* К аналогичному периоду 2007 г.,

\*\* Добровольное страхование ответственности,

\*\*\* кроме ОМС Источник: «Русский полис», по данным ФССН

Таблица 13. Премия российских страховщиков жизни в 2008 году, млн. руб.

№	Компания	Премия			Доля рынка %	
		всего	По страхованию жизни	Прирост в %%	2008	2009
1	Чешская СК	5 911,159	612,007	78,12	23,35	15,60
2	АИГЛайф	4 324,339	3 276,861	14,20	17,08	17,80
3	Русский стандарт Страхование	2 942,485	2 941,462	-25,88	11,62	18,66
4	СОГАЗ-Жизнь	2 533,201	2 403,875	-45,00	10,01	21,65
5	Росгосстрах-Жизнь	1 464,690	1 264,649	137,67	5,79	2,90
6	Авива	1192,916	171,184	527,49	4,71	0,89
7	Альфа Страхование-Жизнь	856,710	530,615	144,55	3,38	1,65
8	Согласие-Вита	723,687	65,948	110,57	2,86	1,62
9	Ингосстрах-Жизнь	714,061	250,334	29,21	2,82	2,60
10	Ренессанс Жизнь	647,764	477,846	125,62	2,56	1,35
11	СиВЛайф	536,174	272,980	-	2,12	-
12	Альянс РОСНО Жизнь	530,943	472,918	27,43	2,10	1,96
13	МСК-Лайф	518,977	486,395	8,60	2,05	2,25
14	ЖАСО-Лайф	451,595	325,781	-6,70	1,78	2,27
15	Россия	441,875	393,874	69,63	1,75	1,22
16	НГС страхование жизни	310, 589	232,248	-29,98	1,23	2,08
17	Колымская	260,703	240,267	39,49	1,03	0,88
18	ЭРГО Жизнь	214,906	154,316	172,44	0,85	0,37
19	Уралсиб Жизнь	142,092	123,561	-51,70	0,56	1,38
20	ВСК-Линия жизни	110,035	110,035		0,43	1,46
21	ОСЖ РЕСО-Гарантия	98,326	57,472	211,68	0,39	0,15
22	МРГЛайф	91,003	90,272	25,84	0,36	0,34
23	ИНГЛайф	53,432	48,588	415,65	0,21	0,05
24	Боместра	43,901	1,997	7,01	0,17	0,19
25	Сибирский спас-Жизнь	34,845	13,510	44,49	0,14	0,11
Всего по рынку		25317,809	15143,505	19,00	100,0	100,00

Приложение 14.

Таблица 14. ТОП-20 рынка страхования жизни РФ, 9 мес. 2008г., млн. руб.

№	Компания	Премия, всего	Страхование жизни	Личное страхование
1	Русский стандарт страхование	2 541,9	2 541,5	0,4
2	АИГ Лайф	3 330,7	2 535,8	795,0
3	СОГАЗ-Жизнь	1 932,0	1 830,6	101,4
4	Росгосстрах-Жизнь	1 014,3	877,4	136,9
5	Сожекап Страхование Жизни	670,9	462,9	208,0
6	МСК-Лайф	480,7	455,3	25,5
7	АльфаСтрахование-Жизнь	622,2	384,6	237,5
8	Чешская страховая компания	3 957,0	377,7	3 579,3
9	Чулпан-Жизнь	355,1	354,9	0,2
10	Альянс РОСНО Жизнь	354,6	324,1	30,5
11	Ренессанс Жизнь	401,8	291,0	110,8
12	ЖАСО-Лайф	340,9	245,5	95,5
13	Урал-АИЛ-Жизнь	238,0	238,0	0,0
14	Россия	246,1	223,5	22,6
15	Ингосстрах-Жизнь	510,1	174,5	335,6
16	Колымская	186,1	169,5	16,7
17	Авива	1184,0	162,9	1 021,1
18	НСГ Страхование Жизни	219,0	162,1	56,9
19	АСКО-Жизнь	158,3	158,3	0,0
20	СИВЛайф	310,6	138,6	172,0

Источник: «Русский полис», по данным ФССН

Приложение 15.

Таблица 15. Доля иностранных инвесторов в суммарном уставном капитале (СУК) страховых организаций

	На 1.04.2009	2008	2007	2006	2005
Совокупный уставный капитал всех страховых организаций, млрд. руб.	151,9	154,7	155,4	157,1	128,0
Совокупный уставный капитал всех страховых организаций, млрд. дол. (по курсу ЦБР на 31.12. каждого года или на 31.03.2009)	4,46	5,26	6,32	5,96	4,44
Размер уставного капитала страховщиков с долей нерезидентов в УК, млрд.руб.	20,5	20,9	15,3	6,69	4,71
Доля иностранного капитала, в % на 31.12. в 2005-2008 гг.	13,5	13,49	9,85	4,26	3,68
Разрешенная квота, %	25	25	25	25	25

Таблица 16. Исполнение доходов и расходов бюджетов всех уровней власти в 1999-2008 гг. (% ВВП).

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
--	------	------	------	------	------	------	------	------	------	------

## Федеральный бюджет

Доходы	12,7	15,5	17,8	20,3	19,5	20,1	23,7	23,3	23,4	22,5
Расходы	14,0	14,2	14,8	18,9	17,8	15,8	16,3	15,9	18,0	18,3
Дефицит (-)/ профицит (+)	-1,3	1,4	3,0	1,4	1,7	4,3	7,4	7,4	5,4	4,2

## Консолидированный бюджет субъектов РФ

Доходы	13,4	14,1	14,5	15,1	14,6	14,1	13,9	14,1	14,6	15,0
Расходы	13,3	13,4	14,5	15,5	14,9	13,9	13,6	13,6	14,4	15,1
Дефицит (-)/ профицит (+)	0,1	0,7	0	-0,4	-0,3	0,2	0,3	0,5	0,2	-0,1

## Бюджет расширенного правительства

Доходы	33,8	38,3	38,4	37,8	37,1	37,5	39,7	39,6	39,8	38,6
Расходы	35,3	34,3	35,2	36,3	36,0	32,9	31,6	31,2	33,8	33,8
Дефицит (-)/ профицит (+)	-1,5	4,0	3,2	1,5	1,1	4,6	8,1	8,4	6,0	4,8
Справочно: объем государственного долга РФ (по состоянию на конец года) всего	95,4*	57,2*	43,4 *	42,1	31,7	23,2	14,3	9,1	7,2	6,5
В том числе: внутренний	12,0	7,6	6,0	6,3	5,2	4,6	4,1	4,0	3,9	3,6
в том числе: внешний	83,4*	49,6*	37,4 *	35,8	26,5	18,6	10,2	5,1	3,3	2,9

Таблица 17. Основные характеристики федерального бюджета Российской Федерации в 2006-2010 гг.

			2006	2007	2008	2009	2010 (оценка)
Цена на нефть марки «Urals»		долл./барр.	61,1	69,3	94,4	61,1	75,0
Доходы	в текущих ценах	млрд руб.	6278,8	7781,1	9275,9	7337,8	8130,4
		в % к предыдущему году	122,5	123,9	119,2	79,1	110,8
		% ВВП	23,3	23,4	22,4	18,8	17,8
	2009 = 100	млрд руб.	8597,3	9521,3	10018,0	7337,8	
	в % к предыдущему году	112,3	110,7	105,2	73,2		
	в % к 2006 г.		110,7	116,5	85,4		
Нефте-газовые Доходы	в текущих ценах	млрд руб.	2943,5	2897,4	4389,4	2984,0	3756,0
		в % к предыдущему году	136,1	98,4	151,5	68,0	
		% ВВП	10,9	8,7	10,6	7,6	8,2
	2009 = 100	млрд руб.	4030,4	3545,4	4740,6	2984,0	
	в % к предыдущему году	124,9	88,0	133,7	62,9		
	в % к 2006 г.		88,0	117,6	74,0		
	доля в доходах	46,9	37,2	47,3	40,7		
Ненефте-газовые Доходы	в текущих ценах	млрд руб.	3335,3	4883,7	4886,5	4353,8	4374,4
		в % к предыдущему году	112,5	146,4	100,1	89,1	100,5
		% ВВП	12,4	14,7	11,8	11,1	9,6
	2009 = 100	млрд руб.	4566,9	5975,9	5277,4	4353,8	
	в % к предыдущему году	103,2	130,9	88,3	82,5		
	в % к 2006 г.		130,9	115,6	95,3		
	доля в доходах	53,1	62,8	52,7	59,3		
Расходы (касса)	в текущих ценах	млрд руб.	4284,8	5986,6	7570,9	9660,1	10111,9
		в % к предыдущему году	121,9	139,7	126,5	131,8	104,7
		% ВВП	15,9	18,0	18,3	24,7	22,2
	2009 = 100	млрд руб.	5867,0	7325,4	8176,6	9660,1	
	в % к предыдущему году	111,9	124,9	111,6	118,1		
	в % к 2006 г.		124,9	139,4	164,7		
Дефицит/профицит по кассе	в текущих ценах	млрд руб.	1994,1	1794,6	1705,1	-2322,3	-1981,5
		в % к предыдущему году	123,6	90,0	95,0	-136,2	85,3
		% ВВП	7,4	5,4	4,1	-5,9	-4,3
	2009 = 100	млрд руб.	2730,4	2195,9	1841,5	-2322,3	
	в % к предыдущему году	113,4	80,4	83,9	-126,1		
	в % к 2006 г.		80,4	67,4	-85,1		
Ненефте-газовый профицит (+)/дефицит (-)	в текущих ценах	млрд руб.	-949,5	-1102,9	-2684,4	-5306,3	-5737,5
		в % к предыдущему году	172,9	116,2	243,4	197,7	108,1
		% ВВП	-3,5	-3,3	-6,5	-13,6	-12,7
	2009 = 100	млрд руб.	-1300,1	-1349,6	-2899,2	-5306,3	
	в % к предыдущему году	158,6	103,8	214,8	183,0		
	в % к 2006 г.		103,8	223,0	408,1		

Таблица 18. Размещение субфедеральных и муниципальных ценных бумаг в 2010 году.

Субъект Федерации	Объем эмиссии, тыс. руб.	Доля эмитента в общем объеме эмис- сии, %	Объем эмиссии к внутренним заимствова- ниям, %
<b>Центральный федеральный округ</b>			
Белгородская область	221 000 000,0	0,2	5,4
Тверская область	3 000 000 000,0	2,7	37,2
Калужская область	956 000 000,0	0,9	14,7
Костромская область	927 375 310,7	0,8	14,5
Московская область	8 482 620,6		
Рязанская область	2 100 000 000,0	1,9	12,2
Ярославская область	3 044 952 985,7	2,7	23,5
г. Москва	71 798 101881,7	64,6	81,4
<b>Северо-Западный федеральный округ</b>			
Республика Карелия	2 000 000 000,0	1,8	20,6
Республика Коми	2 077 950 000,0	1,9	40,4
г. Санкт-Петербург	3 000 000 000,0	2,7	60,6
<b>Южный федеральный округ</b>			
Республика Калмыкия	14 109 000,0	0,0	1,0
Краснодарский край	5 100 000 000,0	4,6	24,0
Волгоградская область	2 599 886 000,0	2,3	22,0
<b>Приволжский федеральный округ</b>			
Республика Башкортостан	749 857 500,0	0,7	12,2
Республика Татарстан	2 000 000 000,0	1,8	6,9
Удмуртская Республика	2 000 000 000,0	1,8	20,5
Нижегородская область	5 000 000 000,0	4,5	10,7
<b>Сибирский федеральный округ</b>			
Томская область	1 308 603 000,00	1,2	28,3
Республика Хакасия	1 200 000 000,00	1,1	43,2
Томская область	1 308 603 000,00	1,2	28,3

Таблица 19. Объемы чистых заимствований на рынке внутренних субфедеральных и муниципальных ценных бумаг, тыс. рублей

Показатель: Консолидированный; региональный бюджет	Региональные бюджеты	Муниципальные	
2010г.			
Чистые заимствования	29 774 599,3	28 611 970,0	1 162 629,3
Привлечение средств	111 106 318,3	105 854 346,2	5 251 972,1
Погашение основной суммы задолженности	81 331 719,0	77 242 376,2	-4 089 342,8
2009 г.			
Чистые заимствования	95 457 576,8	97 916 509,1	-2 458 932,3
Привлечение средств	158 114 034,3	153 992 570,1	4 121 464,2
Погашение основной суммы задолженности	62 656 457,5	56 076 061,0	6 580 396,5
2008 г.			
Чистые заимствования	68 851 271,9	72 984 947,8	-4 133 675,9
Привлечение средств	178 565 731,4	177 324 359,3	1 241 372,1
Погашение основной суммы задолженности	109 714 459,5	104 339 411,5	5 375 048,0
2007 г.			
Чистые заимствования	25 867 011	23 691 970	2 175 041
Привлечение средств	84 159 197	79 889 761	4 269 436
Погашение основной суммы задолженности	58 292 185	56 197 791	2 094 394
2006 г.			
Чистые заимствования	36 489 742	35 161 627	1 328 115
Привлечение средств	73 288 653	66 524 832	6 763 820
Погашение основной суммы задолженности	36 798 911	31 363 205	5 435 706
2005 г.			
Чистые заимствования	20 887 596	16 939 894	3 947 703
Привлечение средств	81 220 540	75 016 756	6 203 783
Погашение основной суммы задолженности	60 332 944	58 076 863	2 256 081
2004 г.			
Чистые заимствования	47 880 300	44 470 128	3 410 172
Привлечение средств	79 436 708	74 995 965	4 440 743
Погашение основной суммы задолженности	31 556 408	30 525 837	1 030 571
2003 г.			
Чистые заимствования	41 908 199	40 043 511	1 864 688
Привлечение средств	61 712 635	59 012 901	2 699 734
Погашение основной суммы задолженности	19 804 436	18 969 390	835 046
2002 г.			
Чистые заимствования	17 696 530	17 153 760	542 770
Привлечение средств	29 141 777	28 169 158	972 619

## Продолжение приложения №19

Погашение основной суммы задолженности	11445 247	11015 398	429 849
2001 г.			
Чистые заимствования	6 601447	6 667 592	-66 145
Привлечение средств	15 123 785	14 226 931	896 854
Погашение основной суммы задолженности	8 522 338	7 559 339	962 999
2000 г.			
Чистые заимствования	-1 877 328	-2 286 175	408 847
Привлечение средств	13 042 220	10 090 208	2 952 012
Погашение основной суммы задолженности	14 919 548	12 376 383	2 543 165

## Приложение 20.

Таблица 20. Страховой рынок Российской Федерации на первый квартал 2009 года, млрд. руб.

№	Виды страхования	Премия	Доля, %	Прирост премии, %	Выплаты	Прирост выплат, %
1	<b>Добровольные виды страхования:</b>	<b>116,2</b>	<b>47,9</b>	<b>-8,4</b>	<b>48,7</b>	<b>27,9</b>
2	- страхование жизни	4,1	1,7	3	1,5	-15,4
3	- личное страхование (кроме страхования жизни)	41,5	17,1	-6,8	13,2	16,0
4	- имущественное страхование	64,9	26,7	-10,8	33,4	37,2
5	- страхование ответственности	5,7	2,4	2,2	0,6	5,2
6	<b>Обязательные виды страхования:</b>	<b>126,5</b>	<b>52,1</b>	<b>23,2</b>	<b>114,7</b>	<b>28,7</b>
7	- личное страхование пассажиров (туристов, экскурсантов)	0,1	0,04	-10,9	0,0004	0,0
8	- государственное личное страхование сотрудников ГНС РФ	0,01	0,004	-72,6	0,01	8,9
9	- государственное страхование военнослужащих	5,9	2,4	-7,8	0,01	-3,1
10	- ОСАГО	16,7	6,9	-2,5	11,2	-0,1
11	- обязательное медицинское страхование	103,8	42,8	31,4	102,2	33,5
12	<b>Всего</b>	<b>242,7</b>	<b>100,0</b>	<b>5,7</b>	<b>163,4</b>	<b>28,5</b>

Таблица 21. Динамика уровня выплат в 2009-2010 гг.

Виды страхования и страховой деятельности	9 месяцев 2009	9 месяцев 2010	Изменение
Всего страховая премия	73,4%	71,6%	-1,8 п.п.
Добровольное страхование-всего	51,7%	47,7%	-4 п.п.
Страхование жизни	39,6%	34,8%	-4,8 п.п.
Личное страхование	59,1%	52,4%	-6,7 п.п.
Имущественное страхование	53,9%	50,7%	-3,2 п.п.
Страхование ответственности	11,2%	10,7%	-0,5 п.п.
Обязательное страхование-всего	90,7%	90,7%	-0,02 п.п.
ОМС	97,6%	97,1%	-0,5 п.п.
ОСАГО	57,5%	58,9%	1,4 п.п.
Добровольное страхование + ОСАГО	52,7%	49,5%	-3,1 п.п.

Таблица 22. Общие сведения о страховых премиях и выплатах за 2010г.

Виды страхования	Страховые премии			Выплаты		
	млрд. руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года	млрд. руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года
Страхование жизни	22,53	2,2	137,3	7,84	1,0	127,9
Личное страхования (кроме страхования жизни)	122,09	11,7	119,7	71,16	9,3	102,3
Страхование имущества	278,1	26,7	103,5	147,1	19,1	97,9
Страхование ответственности	26,66	2,6	101,8	2,87	0,4	95,3
Страхование предпринимательских и финансовых рисков	7,87	0,7	102,2	2,42	0,3	122,2
ИТОГО по добровольным видам страхования	457,25	43,9	108,6	231,39	30,1	100,2
Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО)	91,65	8,8	106,8	55,46	7,2	110,9
Обязательное страхование (кроме обязательного медицинского страхования и ОСАГО)*	6,9	0,7	98,4	6,57	0,9	110,6
Обязательное медицинское страхование	485,29	46,6	104,6	475,17	61,8	105,7
ИТОГО по обязательным видам страхования*	583,84	56,1	104,8	537,2	69,9	106,3
ИТОГО по добровольным и обязательным видам страхования*	1041,09	100,0	106,5	768,59	100,0	104,4

## Приложение 23.

Таблица 23. Динамика российского рынка добровольного страхования 2008-2010 гг.

Показатели страховой деятельности	9 мес. 2008 года	9 мес. 2009 года	9 мес. 2010 года
Страховые премии (взносы), млрд. руб.	366,5	321,9	345,9
Прирост	19,5%	-12,1%	7,4%
Страховые выплаты, млрд. руб.	134,2	166,5	165,0
Прирост	20,7%	24,0%	-0,9%
Коэффициент убыточности	0,36	0,51	0,47

## Приложение 24

Таблица 24. Общие сведения о страховых премиях и выплатах за 2011 год

Виды страхования	Страховые премии			Выплаты		
	млрд. руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года	млрд. руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года
страхование жизни	34,7	2,7	153,0	7,66	0,9	96,0
личное страхование (кроме страхования жизни)	145,58	11,5	118,4	81,25	9,1	112,2
страхование имущества	333,21	26,3	119,1	146,38	16,5	98,4
страхование ответственности	27,33	2,2	100,3	3,68	0,4	125,6
страхование предпринимательских и финансовых рисков	12,03	0,9	146,7	1,48	0,2	54,6
ИТОГО по добровольным видам страхования	552,85	43,6	119,9	240,45	27,1	102,4
обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО)	103,3	8,1	112,4	56,2	6,3	100,5
обязательное страхование (кроме обязательного медицинского страхования и ОСАГО)*	7,51	0,6	108,5	6,49	0,7	94,8
обязательное медицинское страхование	604,19	47,7	124,2	585,25	65,9	122,9
ИТОГО по обязательным видам страхования*	715,00	56,4	122,2	647,94	72,9	120,2
ИТОГО по добровольным и обязательным видам страхования*	1267,85	100,0	121,2	888,39	100,0	114,8

Таблица 25. Страховые премии и выплаты по добровольному личному страхованию

Виды страхования	Страховые премии			Выплаты		
	млрд. руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года	млрд. руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года
страхование от несчастных случаев и болезней	48,58	27,0	131,9	8,0	9,0	134,0
медицинское страхование	97,0	53,8	112,6	73,25	82,4	110,2
<b>ИТОГО по личному страхованию (кроме страхования жизни)</b>	<b>145,58</b>	<b>80,8</b>	<b>118,4</b>	<b>81,25</b>	<b>91,4</b>	<b>112,2</b>
на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события	29,1	16,1	158,0	6,15	6,9	93,6
с условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика	4,6	2,5	159,2	0,91	1,0	119,2
пенсионное страхование	1,0	0,6	72,8	0,6	0,7	92,1
<b>ИТОГО по страхованию жизни</b>	<b>34,7</b>	<b>19,2</b>	<b>153,0</b>	<b>7,66</b>	<b>8,6</b>	<b>96,0</b>
<b>ИТОГО по добровольному личному страхованию</b>	<b>180,28</b>	<b>100,0</b>	<b>123,8</b>	<b>88,91</b>	<b>100,0</b>	<b>110,6</b>

Таблица 26. Наиболее активно развивающиеся рынки субъектов РФ, январь - сентябрь 2009г

№	Регион	Премия, млрд. руб..	Прирост Премии, %	Место по премии	Место по приросту
1.	Краснодарский край	8,518	51,6	7	5
2.	Нижегородская область	7,723	39,4	9	13
3.	Московская область	19,303	37,5	3	16
4.	Республика Башкортостан	7,002	37,1	11	18
5.	Ленинградская область	2,575	43,0	27	8
6.	Пермский край	6,870	31,9	13	26
7.	Тульская область	2,424	46,0	30	6
8.	Удмуртская Республика	2,539	37,4	28	17
9.	Воронежская область	2,963	34,4	24	23
10.	Республика Коми	1,916	56,7	35	3
11.	Владимирская область	1,991	37,7	34	15
12.	Санкт-Петербург	31,100	26,3	2	40
13.	Волгоградская область	3,667	27,8	18	37
14.	Кировская область	1,603	40,5	41	12
15.	Тверская область	1,615	36,0	40	19
16.	Иркутская область	4,436	25,4	16	42
17.	Ставропольский край	2,741	27,8	26	38
18.	Хабаровский край	2,532	28,2	29	36
19.	Рязанская область	1,649	31,9	39	25
20.	Пензенская область	1,321		46	10

Таблица 27. Страховые премии и выплаты по добровольному страхованию ответственности

Виды страхования	Страховые премии			Выплаты		
	млрд. руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года	млрд. руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года
страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (всего), в том числе:	6,39	23,4	128,8	1,56	42,4	148,6
страхование, осуществляемое в рамках международных систем страхования	2,45	9,0	117,2	0,23	6,3	145,5
кроме страхования, осуществляемого в рамках международных систем страхования	3,94	14,4	137,3	1,33	36,1	148,5
гражданской ответственности владельцев железнодорожного транспорта	0,003	0,01	289,0	0	0	0
гражданской ответственности владельцев воздушного транспорта	2,68	9,8	98,5	0,24	6,7	88,9
гражданской ответственности владельцев водного транспорта	1,5	5,5	104,2	0,6	16,2	88,8
гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные объекты	2,44	8,9	103,8	0,24	6,6	168,0
гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору	1,22	4,5	39,1	0,12	3,2	93,5
иных видов ответственности	13,1	47,9	103,5	0,92	24,9	140,1
<b>ИТОГО по добровольному страхованию ответственности</b>	<b>27,33</b>	<b>100,0</b>	<b>100,3</b>	<b>3,68</b>	<b>100,0</b>	<b>125,6</b>

Таблица 28. Страховые премии и выплаты по обязательным видам страхования

Виды страхования	Страховые премии			Выплаты		
	млрд. руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года	млрд. руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года
личное страхование пассажиров (туристов, экскурсантов)	0,47	0,07	103,7	0,001	0,0002	58,7
личное страхование работников налоговых органов	0,02	0,003	85,3	0,03	0,004	112,5
личное страхование жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним в обязательном государственном страховании лиц	6,76	0,9	109,7	6,29	1,0	93,3
страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств	103,3	14,5	112,4	56,2	8,7	
страхование гражданской ответственности перевозчика перед пассажиром воздушного судна	0,26	0,04	90,9	0,17	0,03	221,1
обязательное медицинское страхование	604,19	84,5	124,2	585,25	90,3	122,9
<b>ИТОГО по обязательным видам страхования*</b>	<b>715,00</b>	<b>100,0</b>	<b>122,2</b>	<b>647,94</b>	<b>100,0</b>	<b>120,2</b>

Таблица 29. Страховые премии и выплаты (кроме обязательного медицинского страхования) по федеральным округам

Наименование	Страховые премии			Выплаты		
	млрд. руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года	млрд. руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года
Центральный федеральный округ	372,51	56,1	118,8	162,15	53,5	100,9
Северо-Западный федеральный округ	67,16	10,1	115,2	37,7	12,4	104,4
Южный федеральный округ	30,28	4,6	121,5	13,14	4,3	98,8
Приволжский федеральный округ	83,87	12,6	121,2	40,25	13,3	102,3
Уральский федеральный округ	47,1	7,1	118,3	24,36	8,1	105,2
Сибирский федеральный округ	40,85	6,2	117,5	17,63	5,8	101,9
Дальневосточный федеральный округ	13,79	2,1	111,5	4,78	1,6	108,9
Северо-Кавказский федеральный округ	8,1	1,2	119,1	3,12	1,0	92,3
ИТОГО по федеральным округам	663,66	100,0	118,6	303,13	100,0	101,8

\* Показатель содержит сведения о страховых премиях по договорам страхования, сострахования по обязательному страхованию жизни и здоровья пациента, участвующего в клинических исследованиях лекарственного препарата для медицинского применения.

## Приложение 30.

Таблица 30. Лидеры по сборам премии в сегменте пенсионного страхования (I полугодие 2009 года)

N	Место поборо- рам по СЖ*	Компания	Премия по СЖ, млн. руб.	Премия в сегменте	Доля сегмента в премии по СЖ, %
1	3	Геополис	380,000	-380,000	100,0
2	1	Алико	1 342,318	70,641	5,3
3	16	Ингосстрах-Жизнь	153,328	65,056	42,4
4	8	Альянс РОСНО Жизнь	280,372	28,473	10,2
5	24	Уралсиб Жизнь	69,408	20,092	28,9
6	9	СОГАЗ-Жизнь	271,642	16,091	5,9
7	36	МРГЛайф	15,489	14,666	94,7
8	12	АвиБа	188,883	12,027	6,4
9	2	Росгосстрах-Жизнь	748,512	8,442	1,1
10	14	Россия	164,366	8,267	5,0
11	25	ВСК-Линия жизни	58,958	2,986	5,1
12	42	Фортис Жизнь Страхование	7,769	2,938	37,8
13	43	Альянс Лайф	6,633	1,005	15,2
14	18	Колымская	122,373	0,484	0,4
15	60	ГУТА-Доверие	0,405	0,405	100,0

## Приложение 31.

Таблица 31. Рейтинг крупнейших страховщиков жизни \* РФ, I кв. 2009г.

№	Компания	Премия, млн. руб.	Доля рынка, %	** Прирост премии, %
1	АИГ Лайф	681,748	17,3	58,9
2	Росгосстрах-Жизнь	408,612	10,4	
3	Геополис	380,000	9,6	
4	Чулпан-Жизнь	267,310	6,8	493,5
5	АльфаСтрахование-Жизнь	184,152	4,7	76,5
6	Дженерали ППФ Страхование жизни	175,475	4,5	44,5
7	Финстрах	156,779	4,0	9,1
8	Авива	151,04	3,8	580,1
9	Русский стандарт Страхование	138,364	3,5	-77,6
10	Альянс РОСНО Жизнь	130,932	3,3	61,6
11	Ренессанс Жизнь	118,614	3,0	164,6
12	СИБЛайф	110,689	2,8	640,2
13	Дисконт	110,005	2,8	-20,5
14	СОГАЗ-Жизнь	90,616	2,3	-58,0
15	Россия	78,956	2,0	16,1
16	Сожекап Страхование жизни	69,313	1,8	29,3
17	Колымская СК	68,186	1,7	16,2
18	Ингосстрах-Жизнь	64,516	1,6	-29,0
19	НСГ Страхование жизни	64,321	1,6	28,7
20	ЭРГО Жизнь	48,600	1,2	76,1
Топ-20		3 498,228	88,8	15,3
Всего		3 941,148	100	4,8

\*по классификации ФССН (без иного личного страхования) по данным ФССН \*\* к I кв. 2008г.

Приложение 32.

Таблица 32. Рейтинг крупнейших специализированных страховщиков по личному страхованию РФ, I кв. 2009г.

№	Компания	Премия, всего, млн., руб.	Доля Рискowego личного страхования* в премии, %	Прирост в 2009, I кв. 2008, %		
				Вся премия	Страхование жизни	Иное личное страхование
1	Дженерали ППФ Страхование жизни	1 260,763	86,1	-2,3	44,5	-7,2
2	АИГЛайф	943,475	27,7	-21,1	-22,4	-17,4
3	Росгосстрах-Жизнь	474,759	13,9	61,2	58,9	76,4
4	Геополис	400,411	5,1	1567,9	-	-15,0
5	Авива	299,424	49,6	-20,1	580,1	-57,9
6	Чулпан-Жизнь	267,483	0,1	493,5	493,5	496,6
7	АльфаСтрахование-Жизнь	199,688	7,8	15,9	76,5	-77,2
8	СОГАЗ-Жизнь**	167,040	9,1	-25,2	-58,0	96,8
9	СИБ Лайф	166,992	33,7	72,9	640,2	-31,0
10	Согласие-Вита	162,487	99,8	-70,2	-99,5	-66,4
11	Ренессанс Жизнь	158,463	25,1	124,1	164,6	53,9
12	Финстрах	156,779	0,0	9,1	9,1	-
13	Ингосстрах-Жизнь	143,080	54,9	2,9	-29,0	62,9
14	Альянс РОСНО Жизнь	141,274	7,3	54,2	61,6	-2,4
15	Русский стандарт Страхование	140,981	1,9	-77,2	-77,6	1993,6
16	Дисконт	110,043	0,0	-21,0	-20,5	-95,7
17	Сожекап Страхование жизни	100,454	-31,0	29,3	29,3	29,3
18	Россия	86,238	8,4	15,6	16,1	11,2
19	НСГ Страхование жизни	84,791	24,1	27,8	28,7	25,0
20	ЭРГО Жизнь	75,836	35,9	80,3	76,1	88,3
	Топ-20	5 540,461	37,0	-3,2	12,9	-23,7
	Всего	6 158,380	35,0	-6,7	4,8	-24,1

Приложение 33

Таблица 33. Лидеры по сборам премии в сегменте аннуитетного страхования и / или с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика (I полугодие 2009г.) млн. руб.

№	Место по сборам по СЖ	Компания	Премия по СЖ, млн. руб.	Премия в сегменте	Доля сегмента в премии, по СЖ, %
1	2	Росгосстрах-Жизнь	748,512	371,518	49,6
2	9	СОГАЗ-Жизнь	271,642	112,405	41,4
3	20	АСКО-Жизнь	90,671	67,343	74,3
4	19	ЭРГО Жизнь	99,430	37,358	37,6
5	8	Альянс РОСНО Жизнь	280,372	36,112	12,9
6	29	Союз-Жизнь	1 30,732	30,732	100,0
7	11	Дисконт	191,556	28,109	14,7
8	14'	Россия	164,366	26,695	16,2
9	23	Урал-АИЛ-Жизнь	69,895	21,227	30,4
10	34	Южносибирская страховая компания	17,596	17,514	99,5
11	1	Алико	1 342,318	13,201	1,0
12	13	Ренессанс Жизнь	181,565	8,499	4,7
13	26	Капитал Страхование жизни	56,301	7,647	13,6
14	24	Урзлсиб Жизнь	69,408	7,200	10,4
15	7	Русский стандарт Страхование	316,986	7,018	2,2

Приложение 34.

Таблица 34. Страховые премии и выплаты по обязательным видам страхования за 9 месяцев 2009 года

Виды страхования	Страховые премии			Выплаты		
	млрд. руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года	млрд. руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года
Личное страхование пассажиров (туристов, экскурсантов)	0,38	0,1	93,1	0,001	0,0003	88,2
Личное страхование работников налоговых органов	0,02	0,005	88,8	0,02	0,005	111,4
Личное страхование жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним в обязательном государственном страховании лиц	6,31	1,6	90,5	4,52	1,2	108,5
Страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств	62,76	15,7	105,4	36,09	9,9	104,9
Обязательное медицинское страхование	330,97	82,6	118,9	322,8	88,8	123,3
<b>ИТОГО по обязательным видам страхования**</b>	<b>400,5</b>	<b>100,0</b>	<b>116,0</b>	<b>363,43</b>	<b>100,0</b>	<b>121,0</b>

Приложение 35.

Таблица 35. Страховые премии и выплаты по обязательным видам страхования за 2010 год

Виды страхования	Страховые премии			Выплаты		
	млрд. руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года	млрд. руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года
Личное страхование пассажиров (туристов, экскурсантов)	0,45	0,08	90,1	0,001	0,0003	97,3
Личное страхование работников налоговых органов	0,02	0,003	100,2	0,02	0,004	98,6
страхование жизни и здоровья военнослужащих и приравненных к ним в обязательном государственном страховании лиц	6,16	1,1	97,6	6,47	1,2	110,6
Страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств	91,65	15,7	106,8	55,46	10,3	110,9
Страхование гражданской ответственности перевозчика перед пассажиром воздушного судна	0,27	0,05	156,3	0,08	0,01	103,6
Обязательное медицинское страхование	485,29	83,1	104,6	475,17	88,5	105,7
ИТОГО по обязательным видам страхования	583,84	100,0	104,8	537,2	100,0	106,3

Приложение 36

Таблица 36. Страховые премии и выплаты по добровольному личному страхованию за 9 месяцев 2009 года

Виды страхования	Страховые премии			Выплаты		
	млрд. руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года	млрд. руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года
Страхование от несчастных случаев и болезней*	20,39	21,8	-	3,8	7,1	-
Медицинское страхования*	62,85	67,0	-	45,41	85,1	-
ИТОГО по личному страхованию (кроме страхования жизни)	83,24	88,8	92,2	49,2	92,2	113,0
На случай смерти, дожития до определенного возраста или срока, либо наступления иного события*	8,48	9,0	-	3,4	6,4	-
С условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика*	1,22	1,3	-	0,38	0,7	-
Пенсионное страхование*	0,79	0,8	-	0,37	0,7	-
ИТОГО по страхованию жизни	10,5	11,2	73,3	4,16	7,8	100,4
ИТОГО по добровольному личному страхованию	93,74	100,0	89,6	53,36	100,0	111,9

Таблица 37. Страховые премии и выплаты по добровольному личному страхованию за 2010 год

Виды страхования	Страховые премии			Выплаты		
	млрд. руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года	млрд. руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года
Страхование от несчастных случаев и болезней*	36,42	25,2	132,5	5,89	7,5	113,3
Медицинское страхования*	85,67	59,2	115,0	65,27	82,6	101,4
ИТОГО по личному страхованию (кроме страхования жизни)	122,09	84,4	119,7	71,16	90,1	102,3
На случай смерти, дожития до определенного возраста или срока, либо наступления иного события*	18,29	12,7	143,9	6,42	8,1	148,3
С условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика*	2,87	2,0	124,8	0,76	1,0	59,4
Пенсионное страхование*	1,37	0,9	97,9	0,66	0,8	126,5
ИТОГО по страхованию жизни	22,53	15,6	137,3	7,84	9,9	127,9
ИТОГО по добровольному личному страхованию	144,62	100,0	122,2	79,00	100,0	104,4

Таблица 38. Страховые премии и выплаты по добровольному страхованию ответственности за 9 месяцев 2009 года

Виды страхования	Страховые премии			Выплаты		
	млрд. руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года	млрд. руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года
Страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств (всего) <i>в том числе:*</i>	2,94	15,0	-	0,44	20,1	-
страхование, осуществляемое в рамках международных систем страхования*	1,25	6,4	-	0,01	0,6	-
кроме страхования, осуществляемого в рамках междунанпродных систем страхования*	1,7	8,7	-	0,43	19,5	-
Гражданской ответственности владельцев железнодорожного транспорта*	0,0009	0,005	-	0	0	-
Гражданской ответственности владельцев воздушного транспорта*	2,1	10,7	-	0,48	22,0	-
Гражданской ответственности владельцев водного транспорта*	1,27	6,5	-	0,46	20,7	-
Гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные объекты	1,97	10,0	-	0,08	3,4	-
Гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору*	3,28	16,7	-	0,1	4,7	-
Иных видов ответственности*	8,05	41,0	-	0,64	29,0	-
<b>ИТОГО по добровольному страхованию ответственности</b>	<b>19,62</b>	<b>100,0</b>	<b>112,5</b>	<b>2,2</b>	<b>100,0</b>	<b>128,8</b>

Приложение 39.

Таблица 39. Страховые премии и выплаты по добровольному страхованию ответственности за 2010 год

Виды страхования	Страховые премии			Выплаты		
	млрд. руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года	млрд. руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года
Страхование гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств (всего) <i>в том числе:</i> *	4,9	18,4	123,4	1,03	35,8	160,9
страхование, осуществляемое в рамках международных систем страхования*	2,04	7,7	116,6	0,15	5,2	419,4
кроме страхования, осуществляемого в рамках международных систем страхования*	2,86	10,7	128,3	0,88	30,6	145,7
Гражданской ответственности владельцев железнодорожного транспорта*	0,0009	0,003	69,9	0	0	0
Гражданской ответственности владельцев воздушного транспорта*	2,69	10,1	105,9	0,27	9,5	49,8
Гражданской ответственности владельцев водного транспорта*	1,44	5,4	98,6	0,67	23,3	106,5
Гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные объекты	2,34	8,8	96,3	0,14	5,0	112,3
Гражданской ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору*	3,1	11,6	70,5	0,13	4,3	104,1
Иных видов ответственности*	12,19	45,7	107,1	0,63	22,1	66,8
ИТОГО по добровольному страхованию ответственности	26,66	100,0	101,8	2,87	100,0	95,3

Приложение 40.

Таблица 40. Страховые премии и выплаты по добровольному страхованию имущества за 9 месяцев 2009 года

Виды страхования	Страховые премии			Выплаты		
	млрд. руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года	млрд. руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года
Наземного транспорта, кроме средств железнодорожного транспорта*	103,5	50,7	-	88,62	80,6	-
Железнодорожного транспорта*	0,53	0,3	-	0,08	0,1	-
Воздушного транспорта*	3,53	1,7	-	2,69	2,4	-
Водного транспорта*	2,92	1,4	-	1,5	1,4	-
Грузов*	11,06	5,4	-	1,87	1,7	-
Сельскохозяйственное страхование*	9,3	4,6	-	2,57	2,3	-
Имущества юридических лиц и граждан*	73,12	35,8	-	12,66	11,5	-
ИТОГО по добровольному страхованию имущества	203,96	100,0	83,4	110,0	100,0	129,7

Таблица 41. Страховые премии и выплаты по добровольному страхованию имущества за 2010 год

Виды страхования	Страховые премии			Выплаты		
	млрд. руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года	млрд. руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года
Наземного транспорта, кроме средств железнодорожного транспорта	138,83	49,9	101,0	105,1	71,4	87,7
Железнодорожного транспорта	0,93	0,3	104,0	0,13	0,1	105,7
Воздушного транспорта	5,06	1,8	106,3	1,58	1,1	54,7
Водного транспорта	3,9	1,4	108,3	2,74	1,9	124,0
Грузов	18,43	6,6	118,5	2,25	1,5	89,3
Сельскохозяйственное страхование	9,57	3,5	87,4	7,71	5,2	138,7
Имущества юридических лиц и граждан	101,38	36,5	106,0	27,59	18,8	160,7
<b>ИТОГО по добровольному страхованию имущества</b>	<b>278,1</b>	<b>100,0</b>	<b>103,5</b>	<b>147,1</b>	<b>100,0</b>	<b>97,9</b>

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ .....</b>	<b>3</b>
<b><i>Глава I. Теоретические и методологические основы исследования секторов экономической системы.....</i></b>	<b>10</b>
§1.Классическая двух-трех секторная методология исследования экономической системы и национальное счетоводство .....	10
§2.Институциональная методология измерения транзакционных издержек и определения транзакционного сектора экономики .....	36
§3.Измерение транзакционного сектора в американской экономике в 1870-1970 годы (авторский перевод на русский язык статьи Д.Норта и Дж.Уоллиса) .....	49
<b><i>Глава II. Глобализация финансов и последствия мирового финансового кризиса .....</i></b>	<b>75</b>
§1.Глобализация и причины кризиса финансового сектора мировой экономики .....	75
§2.Глобализация страхового сектора экономики.....	85
§3.Кризис финансового сектора мировой экономики и мероприятия по его стабилизации .....	103
<b><i>Глава III. Методология определения и опыт измерения финансового сектора национальной экономики.....</i></b>	<b>119</b>
§1.Транзакционная методология определения финансового сектора национальной экономики с использованием СНС.....	119
§2.Измерение финансового сектора национальной экономики на основе логико-статистических расчетов .....	135
§3.Межсекторное взаимодействие в национальной экономике России и модель «инвестиции – потребление – транзакции – деньги» .....	158
<b><i>Глава IV. Финансовый сектор России накануне мирового экономического кризиса .....</i></b>	<b>170</b>
§1.Денежный сектор и монетарная политика Центрального банка России накануне мирового экономического кризиса.....	170
§2.Сектор ценных бумаг в России в докризисный период .....	185
§3.Страховой сектор России до начала мирового экономического кризиса.....	198

<b>Глава V. Финансовый сектор национальной экономики России накануне вступления в ВТО.....</b>	<b>216</b>
§1. Бюджетный сектор России: доходы и долги в период экономичес- ческого кризиса .....	216
§2. Сектор корпоративных и государственных ценных бумаг России во время экономического кризиса.....	225
§3. Монетарная политика Центрального банка России накануне вступления в ВТО .....	235
§4. Страховой сектор России на этапе интерграции в мировую экономику .....	244
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....</b>	<b>265</b>
<b>ЛИТЕРАТУРА .....</b>	<b>269</b>
<b>Приложение .....</b>	<b>289</b>