

# НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК

ВОЛГОГРАДСКОЙ  
АКАДЕМИИ  
ГОСУДАРСТВЕННОЙ  
СЛУЖБЫ



**УЧРЕДИТЕЛЬ:**  
ФГОУ ВПО «ВОЛГОГРАДСКАЯ АКАДЕМИЯ  
ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ»

**1 / 5 / 2011**

*Журнал основан в 2009 г.  
Периодичность серии 2 номера в год*

**Серия**

**ЭКОНОМИКА**

**Редакционный совет:**

*И. О. Тюменцев*, д-р ист. наук, профессор  
(председатель Редакционного совета);  
*С. А. Агапцов*, д-р экон. наук, профессор;  
*В. В. Герасимова*, д-р экон. наук, профессор;  
*А. В. Дорждеев*, д-р экон. наук,  
заместитель главы администрации  
Волгоградской области;  
*Т. В. Игнатова*, д-р экон. наук, профессор;  
*И. Д. Мацкуляк*, д-р экон. наук, профессор,  
заслуженный деятель науки РФ;  
*С. П. Сазонов*, д-р экон. наук, профессор, академик РАЕН,  
заслуженный экономист России,  
руководитель Управления Федерального казначейства  
по Волгоградской области;  
*Ю. И. Сизов*, д-р экон. наук, профессор,  
заместитель генерального директора  
ОАО «ЛУКОЙЛ - Волгограднефтегаз»

**Главный редактор:**

*Т. Б. Иванова*, д-р экон. наук, профессор

**Зам. главного редактора:**

*М. П. Придачук*, д-р экон. наук, доцент

**Ответственный секретарь:**

*А. П. Алмосов*, канд. экон. наук

**Редакционная коллегия:**

*Н. Х. Атаян*, д-р экон. наук, профессор;  
*В. Г. Никифорова*, канд. экон. наук;  
*О. С. Олейник*, д-р экон. наук, профессор;  
*В. Н. Кабанов*, д-р экон. наук, профессор;  
*С. Б. Левинсон*, канд. экон. наук, профессор;  
*Е. Н. Малышева*, канд. экон. наук, доцент;  
*М. П. Харламов*, д-р физ.-мат. наук, профессор;  
*Т. Н. Шиндялова*, канд. экон. наук, доцент;  
*Д. Ю. Завьялов*, канд. юрид. наук, доцент

Адрес редакции: ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы»  
400131, Волгоград, ул. Гагарина, 8.  
vestnik\_ek@vags.ru

**ИЗДАТЕЛЬСТВО ВАГС  
2011**

---

---

## ОТ РЕДАКЦИИ

---

---

### **«ФИНАНСОВАЯ ГРАМОТНОСТЬ» – ЭТО ВАМ ПОСИЛЬНЕЕ, ЧЕМ «ФАУСТ» ГЕТЕ...**

Мода – странное понятие, которое проявляется в сферах, с ней, казалось бы, не имеющих ничего общего. Еще несколько лет назад о «финансовой грамотности» говорили разве что в репортажах об очередных протестах обманутых вкладчиков, а сегодня она заняла умы тысяч россиян. Вопросам «финансовой грамотности» посвящаются учебники, она стала предметом исследования социологов; повышением «финансовой грамотности» занимаются учебные заведения и финансово-кредитные учреждения. Наш журнал решил не отставать от тенденции и даже одну из рубрик в текущем номере посвятил этой животрепещущей теме. Нельзя сказать, что мы игнорировали бы тенденцию до сих пор, вопрос финансовой грамотности всегда был актуален для наших авторов. Мы неоднократно писали о различных проявлениях финансовой грамотности и всегда считали, что финансовые знания являются опорой в деятельности успешного человека. Поэтому наше внимание к проблеме именно в текущем номере – это, в большей степени, отражение свершившегося факта и отражение нашей принципиальной позиции по нему.

Однако возникает интересный вопрос: что же считать финансовой грамотностью, и какими качествами она характеризуется. Редакторская статья не место для научных выкладок, поэтому ограничимся следующей констатацией: в настоящее время можно выделить два распространенных подхода: социологический и научный. В силу того, что журнал, который вы держите в руках, является научным отражением взглядов на экономические проблемы общества, то и

придерживаемся мы главным образом второго подхода. Ключевыми вопросами, которым посвящены статьи наших авторов в контексте повышения финансовой грамотности населения, являются: формирование знаний об инструментах и рисках, связанных с их использованием, а также навыков эффективного управления такими инструментами и рисками.

Надеемся, что в научной сфере «финансовая грамотность» станет долгосрочным трендом и послужит основой для формирования финансово-грамотного россиянина.

*Д. Ю. Завьялов,*

канд. юрид. наук, доцент,  
член редакционной коллегии

**СОДЕРЖАНИЕ**

**THE CONTENT**

**РЕФОРМИРОВАНИЕ  
ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ**

*Боканов А.А.* Международная практика реализации программно-целевого метода в бюджетном планировании..... 6  
*Чечеткина Е.П.* О реструктуризации состава федеральных бюджетных учреждений и оптимизации расходов на их содержание в социальной сфере..... 10

**REFORMING OF PUBLIC FINANCES**

*Bokanov A.A.* The foreign experience of the goal-oriented approach to budget planning..... 6  
*Chechetkina E.P.* About restructuring of structure of federal budgetary enterprises and optimization of expenses on their maintenance in social sphere..... 10

**БЮДЖЕТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ  
И НАЛОГИ**

*Табакон А.Н.* Системы и системность в исследовании условий налогообложения..... 13  
*Дьякова Е.Б.* Концептуальные основы бюджетного регулирования территориального развития на основе формирования регионального фискального пространства..... 20  
*Салзеникина Н.Н.* Понятие налоговой нагрузки и ее роль в формировании доходов бюджетной системы..... 29

**BUDGETARY REGULATION AND TAXES**

*Tabakov A.N.* System and consistency in the study of conditions nalogooblozheniya..... 13  
*Diakova E.B.* Conceptual bases of budgetary adjustment of territorial development on the basis of forming of regional fiscal space..... 20  
*Salzhenikina N.N.* The concept of the tax burden and his function in the generation of the accounting system's revenues..... 29

**БАНКОВСКАЯ СФЕРА: ПОВЫШЕНИЕ  
ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ**

*Литвинова А.В., Черная Е.Г.* Рынок розничного кредитования на выходе из кризиса: тенденции и перспективы развития..... 32  
*Квочкин О.В.* О перспективных направлениях изменения деятельности бюро кредитных историй..... 37  
*Алмосов А.П.* Роль Агентства по ипотечному жилищному кредитованию в развитии российской секьюритизации..... 40  
*Алексеева О.А.* Основные виды рисков в сделках секьюритизации..... 55  
*Шпалерская В.В.* Дистанционное банковское обслуживание как новая технология предоставления банковских услуг..... 61

**BANK SPHERE: INCREASE  
OF FINANCIAL LITERACY**

*Litvinova A.V., Chernaya E.G.* The market of retail crediting on the overcoming the crisis: tendencies and development prospects..... 32  
*Kvochkin O.V.* About perspective directions of change of activity of bureau of credit stories..... 37  
*Almosov A.P.* The role of the agency for housing mortgage lending in development of securitization in Russia..... 40  
*Alexeeva O.A.* The main types of risks in the securitization transaction..... 55  
*Shpalerskaya V.V.* E-banking as new technology is providing banking services..... 61

**СОЦИАЛЬНАЯ И ПЕНСИОННАЯ  
ПОЛИТИКА РОССИИ**

*Поликарпова Т.И.* О некоторых аспектах социальной политики в РФ..... 67  
*Биткина И.К.* Теоретические основы построения современного российского финансового механизма обязательного пенсионного страхования..... 72  
*Беликова Е.В.* Условия повышения качества жизни сельских жителей..... 76

**SOCIAL AND PENSION POLICY  
OF RUSSIA**

*Polikarpova T.I.* About some aspects of social policy in Russian federation..... 67  
*Bitkina I.K.* Theoretical structure bases of the modern Russian financial mechanism of state pension insurance..... 72  
*Belikova E.V.* Conditions of improvement of quality of the life of countrymen..... 76

**РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ**

*Тажибов Т.Г., Булычева О.В.* Управление дебиторской задолженностью как наиболее значимым фактором устойчивого развития компаний..... 82

*Брѣхова Ю.В.* Современное состояние и тенденции развития экономики нефтяной отрасли России..... 85

*Денисова Н.В.* Направления повышения конкурентоспособности предприятий туристической сферы..... 89

**МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ**

*Положенцева Е.А.* Экспорт в России: объем и особенности структуры..... 93

*Кудряшова И.В.* Сравнительный анализ структуры и достаточности международных резервов эмитентов свободно используемых валют и России..... 96

*Новиков М.В.* Практика применения антидемпинговых пошлин в международной торговле..... 103

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ**

*Молоканов В.М.* Современное состояние теории рыночных структур..... 108

**НАУКА МОЛОДАЯ**

*Дмитриева М.В.* Методика оценки эффективности участия венчурного инвестора в финансировании инновационного проекта..... 114

**СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ..... 117**

**REAL SECTOR OF ECONOMY**

*Tazhibov T.G. Bulychyova O.V.* Management of debts as the most significant factor of the sustainable development of the companies..... 82

*Bryohova Y.V.* Modern the condition and tendencies of development of economy of oil branch of Russia..... 85

*Denisova N.V.* Directions of increase of competitiveness of the enterprises of tourist sphere..... 89

**INTERNATIONAL FINANCIAL AND ECONOMIC RELATIONS**

*Polozhentseva E.A.* Export to Russia: volume and features of structure..... 93

*Kudryashova I.V.* Comparative analysis of the international reserves adequacy and structure of the freely usable currencies issuers and Russia..... 96

*Novikov M.V.* Practice of application of antidumping duties in international trade..... 103

**THE ECONOMIC THEORY**

*Molokanov V.M.* Current state of the theory of market structures..... 108

**SCIENCE YOUNG**

*Dmitrieva M.V.* Technique of the estimation of efficiency of participation of the venture investor in financing of the innovative project..... 114

*Точка зрения редакции и членов редколлегии  
не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей*

# РЕФОРМИРОВАНИЕ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ

УДК 336.144

## МЕЖДУНАРОДНАЯ ПРАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОГО МЕТОДА В БЮДЖЕТНОМ ПЛАНИРОВАНИИ

*А. А. Боканов*

В статье анализируется зарубежный опыт использования программно-целевой методологии бюджетного планирования в силовых структурах на примере информационной структуры «Перспективной военной программы» министерства обороны США.

**Ключевые слова:** бюджетирование, ориентированное на результат, программно-целевое планирование, бюджетные программы, перспективная военная программа.

## THE FOREIGN EXPERIENCE OF THE GOAL-ORIENTED APPROACH TO BUDGET PLANNING

*A. A. Bokanov*

The paper analyses the foreign experience of using the goal-oriented approach for budget planning in force structures. The case study concerns the information structure of «Future Years Defense Program» of the USA Department of Defense.

**Keywords:** performance budgeting; goal-oriented planning; budget programs; Future Years Defense Program.

Программа Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов ставит в качестве основного инструмента, позволяющего повысить эффективность функционирования органов государственной власти, переход на программно-целевое бюджетное планирование. Данная программа говорит о необходимости создания системы электронного бюджета, выделяет отдельные направления по развитию информационного взаимодействия органов государственной власти в процессе разработки и исполнения федерального бюджета. Однако, по нашему мнению, внедрение программно-целевого планирования в бюджетный процесс, без создания в рамках субъектов бюджетного планирования соответствующей информационной системы, приведет к выхолащиванию данного, безусловно, прогрессивного начинания. Особенно это касается государственных органов, ответственных за обеспечение военной безопасности государства и

правопорядок. На долю данных министерств приходится львиная доля бюджетных расходов. Однако они имеют крайне большой бюрократический аппарат, который, с одной стороны, необходим, для решения стоящих перед ними задач, а с другой стороны, выступает серьезным противодействующим фактором при внедрении любых инноваций или решений, обеспечивающих большую прозрачность бюджетных расходов. Это обуславливает необходимость при внедрении в таких структурах программно-целевого бюджетного планирования четкого разграничения ответственности между отдельными должностными лицами в рамках соответствующего федерального органа исполнительной власти в процессе разработки и исполнения бюджета.

Представляется интересным при определении общих подходов к построению бюджета, ориентированного на программно-целевую методологию, обратить внимание на западный опыт

прежде всего тех стран, которые имеют схожие по масштабам или даже большие по масштабу.

Наиболее интересным в данном аспекте представляется опыт министерства обороны Соединенных Штатов Америки (МО США).

Программно-целевое планирование реализуется в министерстве обороны США посредством системы «Планирование, программирование, бюджетирование, исполнение» (Planning, Programming, Budgeting, and Execution (PPBE)). Одним из ключевых элементов системы PPBE вступает «Перспективная военная программа» (Future Year Defense Program, (FYDP), далее – ПВП), которая обеспечивает жизнеспособность процессов планирования и программирования бюджета министерства обороны.

«Перспективная военная программа» представляет собой компьютеризированную базу данных, которая суммирует силы, ресурсы и оборудование, связанные с программами министерства обороны США, одобренными министром обороны США: также она подводит итоги изменениям, которые произошли в процессе согласования, утверждения и исполнения бюджета.

ПВП отражает – в течение фискального года – информацию об общем количестве ресурсов МО США и структуре сил за предыдущий год, текущий год, бюджетный год и следующие четыре года (т.е. «многолетняя»). Также она включает информацию о структуре вооруженных сил еще на три года сверх последующих четырех. Обновляется 2 раза в течение цикла PPBE:

1. В августе – сентябре, чтобы отразить представление в армии объединенных документов – «Меморандум о целях программы» (Program Objectives Memorandum) и «Представление бюджетной сметы» (Budget Estimate Submission).

2. В январе следующего года, чтобы отразить президентский бюджет, который будет представлен Конгрессу в следующем месяце.

Перспективная программа представляет собой базу данных и учетную систему МО США, которая суммирует силы и ресурсы, соответствующие программам, одобренным министром обороны. Эти программы отражают решения, сформированные в документах PPBE, таких, как «Руководство по стратегическому планированию», «Руководство по финансовой деятельности», «Руководство по совместному программированию», «Меморандум о программных решениях» и «Решения о бюджете программ» (все внутренние документы МО США закрыты для публичного доступа).

ПВП относится к внутреннему рабочему документу МО США и имеет обращение внутри Министерства. Поскольку многолетние программы в ПВП отражают внутренние прогнозы для планирования, данные ПВП, помимо бюджетных годов, не выходят за пределы административно-штабной службы без разрешения замминистра обороны США.

ПВП представляет наибольший интерес для анализа, так как данная программа отражает (сущностные) информационные взаимосвязи при реализации программно-целевого планирования.

ПВП представляет собой отчет в виде двухмерной матрицы, которая связывает ресурсы и программы МО. В своем первом параметре ПВП включает в себя одиннадцать главных программ для вооруженных сил МО (Major Force Programs (MFP)) – шесть программ, рассчитанных на боевые соединения, и пять программ для тылового обеспечения. Эти одиннадцать главных программ для вооруженных сил разделены на тысячи индивидуальных программных элементов. По второму параметру ПВП имеет три категории ресурсов: общие ассигнования на военные расходы (приведенные в долларах (в тысячах)), личный состав (указана конечная численность военных и штатные единицы гражданского персонала в течение рабочего года) и вооруженные силы (либо предметы имущества, либо боевые единицы (боевые подразделения)).

В целом программы ПВП могут рассматриваться как выходные данные, а ресурсы – как входные.

В результате ПВП соединяет классификацию расходов МО США (которая изначально ориентирована на информацию на выходе) с бюджетной классификацией расходов Конгресса США, который выделяет министерству обороны исходные ресурсы.

Программные элементы ПВП взаимно исключающие и исчерпывающие и постоянно тщательно анализируются для того, чтобы обеспечивать должную наглядность оборонных программ, поскольку сами программы меняются, и руководство МО США требует новых способов проверки своих программ и ресурсов. Так как данные ПВП хранятся в виде реляционной базы данных, возможно создавать новые агрегирования категорий программных элементов и ресурсов, для менеджмента разного уровня управления.

Например, главные программы для ВС – это агрегация программных элементов, которые содержат ресурсы, необходимые для достижения цели или плана. Она отражает достижение целей

и выполнение задач в течение фискального года и предназначенные для этого способы.

Список главных программ представлен ниже.

Программа 1 – стратегические силы.

Программа 2 – силы общего назначения.

Программа 3 – командование, управление, связь и разведка.

Программа 4 – мобильные силы.

Программа 5 – Национальная гвардия и резерв ВС.

Программа 6 – программа по научно-исследовательским и опытно-конструкторским работам.

Программа 7 – программа по централизованному снабжению и материально-техническому обеспечению.

Программа 8 – программа по обучению, медицинскому обслуживанию и другим видам обеспечения личного состава.

Программа 9 – программа по административно-управленческой деятельности.

Программа 10 – программа военной помощи другим государствам.

Программа 11 – силы специальных операций.

Ответственность за распределение ресурсов ПВП, выделяемых на главные программы, возлагается на соответствующую структуру министерства обороны США. Контроль над распределением ресурсов ПВП на 11 главных программ для ВС и над структурой программных элементов внутри каждой главной программы лежит на организационных сферах ответственности отдельных должностных лиц министерства обороны США. Однако поскольку ресурсы в этих программах могут перекрывать сферы управленческой и функциональной ответственности, программы не относятся к исключительной ответственности какого-либо конкретного организационного элемента аппарата МО США.

Одним из возможных вариантов агрегации данных выступают «виртуальные программы» – дополнительные группы программ ВС, которые задаются в рамках структуры существующих программных элементов для новых сфер интересов по мере необходимости. Например, с помощью инструмента виртуальных программ определяется космическая программа министерства обороны США.

Рассмотрим детальнее структурные составляющие ПВП.

Программные элементы. Программный элемент (ПЭ) – это элемент с исходными данными в ПВП, и в целом он представляет собой агрегации организационных субъектов и относящихся к ним

ресурсов. Они образуют блоки системы программирования и бюджетирования и могут быть агрегированы и reagрегированы в ряде способов:

1. Отражается общее количество ресурсов, распределенных на конкретную программу.

2. Отражаются системы вооружения (комплекс боевых средств) и системы тылового обеспечения внутри одной программы.

3. Отбираются определенные ресурсы в логические группировки для аналитики.

Выявляются отобранные функциональные группировки ресурсов.

Концепция ПЭ позволяет ответственному должностному лицу участвовать в процессе принятия решений относительно программирования, так как данные на входе и выходе должны устанавливаться и измеряться в показателях программного элемента. ПЭ может содержать один или более из трех типов ресурсов.

Некоторые примеры символики кодирования программных элементов, которая сохраняется на протяжении многих лет.

Код программного элемента – десятизначный буквенно-цифровой.

Позиции 1 и 2 кода цифровые и указывают на главную программу (от 1 до 11).

Позиции 3 и 4 кода цифровые и в конкретных главных программах ВС имеют особенности употребления, например:

Для Программы 5 (Национальная гвардия и резерв ВС): позиции 3 и 4 указывают на те структурные подразделения министерства обороны, с которыми соотносится программный элемент 5.

Для Программы 6 (НИОКР): позиции 3 и 4 указывают на конкретную категорию НИОКР, например: исследования, экспериментальная разработка, прикладное исследование, перспективная разработка, разработка опытного образца, демонстрация, доказательство/обоснование, ОКР, управление и поддержка.

Позиции 5, 6 и 7 кода цифровые.

Позиции 8, 9 и 10 кода буквенно-цифровые, и они указывают на компонент МО, ответственный за программирование ресурсов и их распределение (например, А, F, DS, DBE). Примеры кодов-идентификаторов компонентов (частей, войск) для программных элементов ПВП:

А – Army – Министерство сухопутных войск.

DA – Army, DWCF – Ассигнования на обслуживание аппарата министерства сухопутных войск.

N – Navy (Department of the Navy) – Министерство военно-морских сил.



DN – Navy, DWCF (Department of the Navy) – Ассигнования на обслуживание аппарата министерства военно-морских войск.

D8C – Corporate Information Management (CIM) – Единое управление информацией.

Идентификационные коды ресурсов (ИКР). Каждый ресурс, записанный в ПВП, относится к фискальному году и попадает в один из трех обширных типов: общие ассигнования на военные расходы, личный состав и вооруженные силы. Каждый из трех типов ресурсов подразделяется на категории ресурсов и нумеруется при помощи четырехзначного цифрового кода в диапазоне от 0000 до 9999.

Идентификационные коды ресурсов указывают типы ресурсов, распределенных на каждый программный элемент. Каждому компоненту МО, предоставляющему данные для ПВП, были распределены коды для использования в отчетах по этим данным при обновлении ПВП. Существует три категории кодов ИКР:

1. ИКР для личного состава имеет диапазон от 0000 до 0299. Данный код применяется для идентификации офицерского, рядового и гражданского личного состава в войсках ВС действующей армии, резерва и Национальной гвардии. ИКР для личного состава разделяются на коды для личного состава, проходящего боевую подготовку, временно находящегося в части, временно находящегося в гарнизоне, и курсантов и т.п. ИКР для личного состава также имеются для трех типов гражданских служащих МО: прямого найма из США, прямого найма из-за границы или прямого найма из-за границы.

2. ИКР для общих ассигнований имеет диапазон от 0300 до 0999 и используется для идентификации счетов ассигнований, содержащихся в бюджете президента. Большинство из этих кодов соответствуют один-в-один стандартным символам для обозначения ассигнований, известных как казначейские коды (Treasury Codes), аналог российской классификации бюджетных расходов.

3. ИКР для сил имеют диапазон от 1000 до 9999. Эти коды используются для идентификации специального оборудования или систем вооружения по типу и модели, таких, как авиация, ракеты и корабли. Коды ИКР также могут описывать организационные единицы, такие, как дивизии, бригады, батальоны и эскадрильи.

При распределении ресурсов существует ряд основополагающих правил:

1. Каждый ресурс ПВП должен быть распределен (закреплен) однозначно на один программный элемент.

2. Сумма ресурсов одного типа, распределенных по всем программным элементам, на заданный фискальный год, должна быть равна общей сумме этого типа ресурсов в программе МО внутри ПВП на заданный фискальный год. «Контрольные суммы», особенно для общих ассигнований и личного состава, утвержденных извне ПВП, должны соответствовать данным ПВП.

Аппарат замминистра МО (Генеральный инспектор) и аппарат замминистра МО (по личному составу) регулируют совокупные ресурсы МО (общие ассигнования и личный состав) соответственно. Эти аппараты определяют категории, контрольные суммы и другие ключевые факторы. Процесс управления структурой ПВП способствует соотношению ресурсных категорий ПВП с нормативами МО.

Таким образом, «Перспективная военная программа» министерства обороны США представляет собой комплексный инструмент реализации методологии программно-целевого планирования, который при соединении с современными информационными технологиями позволяет повысить эффективность управления сложными организационными структурами.

При внедрении программного бюджета в РФ целесообразно использовать мировой опыт, в том числе и на уровне субъектов бюджетного планирования. В процессе разработки государственных программ РФ необходимо в рамках соответствующих министерств уделить больше внимания созданию внутриведомственных систем планирования и распределения ресурсов на основе программно-целевой методологии.

#### Библиографический список и список источников

1. Программа Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 июня 2010 г. №1101-р).

2. DoD Directive 7045.14, "The Planning, Programming, and Budgeting System (PPBS)," May 22, 1984, Change 1, July 28, 1990.

3. DoD Instruction 7045.7, "Implementation of the Planning, Programming, and Budgeting System (PPBS)," May 23, 1984.

4. Future Years Defense Program (FYDP) Structure Handbook, DoD 7045.7-H. April, 2004.

УДК 336.5

## О РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ СОСТАВА ФЕДЕРАЛЬНЫХ БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ И ОПТИМИЗАЦИИ РАСХОДОВ НА ИХ СОДЕРЖАНИЕ В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

*Е. П. Четкина*

Представленная статья содержит анализ проблем, возникающих в сфере социального обслуживания населения при реструктуризации состава федеральных бюджетных учреждений и оптимизации расходов на их содержание.

**Ключевые слова:** социальные услуги, стоимость социальных услуг, финансирование учреждений социального обслуживания населения.

## ABOUT RESTRUCTURING OF STRUCTURE OF FEDERAL BUDGETARY ENTERPRISES AND OPTIMIZATION OF EXPENSES ON THEIR MAINTENANCE IN SOCIAL SPHERE

*E. P. Chechetkina*

This article contains the analysis of the problems arising in sphere of social service of the population at restructuring of structure of federal budgetary establishments and optimisation of expenses on their maintenance.

**Keywords:** social services, cost of social services, financing of establishments of social service of the population.

Идущая в настоящее время в России бюджетная реформа затрагивает многие стороны бюджетного процесса, в том числе состав федеральных бюджетных учреждений и оптимизацию расходов на их содержание. Во вступительном слове Председателя Правительства Российской Федерации В. В. Путина на совещании в Правительстве Российской Федерации по этому поводу было указано, что «...механизмы бюджетного финансирования должны стать более гибкими, а объем прав и степень самостоятельности конкретных учреждений должен зависеть напрямую от сферы их деятельности» [1].

Для обеспечения этого процесса в соответствии с Концепцией развития гражданского законодательства Российской Федерации был разработан Федеральный закон от 8.05.2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» (далее – Федеральный закон № 83-ФЗ [2]). В настоящее время с целью создания единого структурного подхода к реализации вышеназванного закона в различных сферах и отраслях Министерством финансов Российской Федерации в соответствии с поручением Правительства РФ от 16 октября 2010 г. разработаны Комплексные рекомендации органам исполнитель-

ной власти субъектов Российской Федерации по его реализации [3].

Безусловно, все это должно обеспечивать сохранение всех прав граждан Российской Федерации на получение государственных услуг, которые закреплены Конституцией РФ (ст. 39. п. 1) вне зависимости от сферы применения Федерального закона № 83-ФЗ. Проанализируем, так ли это для социального обслуживания населения.

Во-первых, изменился подход к определению самой услуги по социальному обслуживанию населения. Перечень социальных услуг, оказываемых различным категориям граждан учреждениями социального обслуживания, ранее был установлен национальным стандартом Российской Федерации по социальному обслуживанию ГОСТ Р 52143-2003 «Основные виды социальных услуг» [4]. В то же время рекомендуемый перечень государственных услуг, оказываемых государственными учреждениями в сфере здравоохранения, обращения лекарственных средств для медицинского применения, социального развития, труда и защиты прав потребителей (п. 7 «Социальная поддержка и социальное обслуживание отдельных категорий граждан, установленных законодательством Российской Федерации» указанных Комплексных рекомендаций), не соответствует вышеназванному стандарту. Наименования государственных услуг, ранее введенные в национальном стандарте, заменены на формы социаль-

ного обслуживания (независимо от того, какие именно услуги были оказаны) применительно к названным категориям граждан и отражают только условия обслуживания (на дому, стационаре, полустационаре и пр.).

Во-вторых, предложенный вариант формирования государственного задания на основе такого перечня ни чем не отличается от планирования сметы расходов на содержание учреждения, осуществляющего социальное обслуживание в любых условиях на основании количества обслуженных граждан. Такой подход не позволит осуществить формирование размера субсидии на исполнение государственного задания, исходя из количества и качества непосредственно оказанных услуг, имеющих разную трудоемкость и стоимость в соответствии с имеющейся у граждан, находящихся в трудной жизненной ситуации, потребностью в них. При расчете норматива на такую услугу, как «обслуживание» одного человека в среднем, учреждение не будет заинтересовано в оказании длительных по времени услуг, трудоемких услуг и пр.

Во избежание риска ущемления прав самых незащищенных граждан с целью экономии полученных на исполнение госзадания государственных средств и свободных ресурсов для оказания платных услуг перечень должен быть сформирован в соответствии с уже установленным национальным стандартом Российской Федерации по социальному обслуживанию ГОСТ Р 52143-2003 «Основные виды социальных услуг». Кроме того, в соответствии с данным общепологающим стандартом установлены показатели качества услуг в стандартах государственного обслуживания, разрабатываемых регионами. Введение указанных положений Комплексных рекомендаций полностью перечеркнет всю проделанную работу [5], которая до сих пор на различных уровнях государственного управления оценивалась положительно.

В-третьих, противоречат друг другу и отдельные положения самих Комплексных рекомендаций. С одной стороны, в них предложено придерживаться подхода, при котором государственное задание содержит показатели по каждой услуге, а не суммарные обобщенные показатели. С другой – перечень услуг в сфере социального обслуживания составлен вопреки этому указанию, носит максимально обобщенный характер, фактически является перечнем целей создания государственных учреждений социального обслуживания.

В-четвертых, в разделе 4 «Оказание платных услуг государственными учреждениями» в рассматриваемых рекомендациях для органов государственной власти субъектов Российской Федерации в сфере здравоохранения и социального развития фактически просто перечисляются установленные требования Бюджетного и Гражданского кодексов, Федерального закона № 83-ФЗ. Причем одним из требований установлено, что платные услуги оказываются бюджетным учреждением по ценам, целиком покрывающим издержки учреждения на оказание данных услуг. Это тоже противоречит иному нормативному акту. В соответствии с федеральными законами от 2.08.1995 г. № 122-ФЗ «О социальном обслуживании граждан пожилого возраста и инвалидов» и от 10.12.1995 г. № 195-ФЗ «Об основах социального обслуживания населения в Российской Федерации» социальное обслуживание граждан, находящихся в трудной жизненной ситуации, осуществляется социальными службами бесплатно и за плату. Ведь категория граждан, имеющая конституционное право на получение услуг учреждений социального обслуживания, не платежеспособна.

В отличие от других ведомств, тарифы на социальные услуги не покрывают полных затрат по их оказанию. Это связано с тем, что данные услуги предоставляются только категории граждан, находящихся в трудной жизненной ситуации, не способных самостоятельно с ней справиться, имеющих право на получение услуг за счет бюджетных средств и оплачивающих только часть ее стоимости (установленный тариф). Оказание услуг учреждениями социального обслуживания за полную стоимость гражданам, не находящимся в трудной жизненной ситуации, является не основной, а иной деятельностью, приносящей доход, ибо подразумевает наличие платежеспособности получателей.

Таким образом, рекомендация о четком и однозначном отделении платных услуг от гарантированных бесплатных невыполнима, потому что:

- в сфере социального обслуживания оплачиваемыми по установленным тарифам являются и гарантированные, и дополнительные услуги учреждений, условия оплаты предоставленных услуг определяются уровнем дохода граждан согласно действующим вышеназванным законодательным актам, регулирующим условия и порядок оказания социальных услуг,
- категория граждан, имеющая конституционное право на получение услуг учреждений социального обслуживания, не платежеспособна.

Эта особенность является трудностью при определении общего размера субсидии для учреждения на исполнение государственного задания, так как невозможно заранее спланировать, с каким доходом обратятся в учреждение граждане, а, следовательно, будет ли взиматься с них плата за предоставление услуг.

Кроме того, необходимы рекомендации к действиям органов исполнительной власти в случае оказания гражданам, находящимся в трудной жизненной ситуации, услуг сверх установленного государственного задания. С одной стороны, в рассматриваемом документе говорится о том, что объем финансового обеспечения не может превышать объем бюджетных ассигнований, предусмотренных на указанные цели, с другой – о зависимости размера предоставленных субсидий от числа оказанных услуг. Следовательно, специфика формирования государственных заданий, включающих услуги, оказываемые за плату, в случае, когда это предусмотрено законодательством, как в сфере социального обслуживания, не раскрыта.

Таким образом, необходимо срочное внесение изменений в федеральное законодательство, устанавливающее основные рамки организации социального обслуживания, касающиеся конституционного права. Если вышеназванные изменения не будут внесены, то все государственные учреждения системы социальной защиты населения должны оставаться в статусе казенных с целью соблюдения федерального законодательства, особенно в части оказания гражданам, находящимся в трудной жизненной ситуации, платных услуг. В противном случае, при присвоении государственным учреждениям статуса бюджетных или автономных будут нарушены различные требования федерального законодательства, что повлечет предписания от контрольно-надзорных инстанций о нарушении конституционных прав граждан на социальное обслуживание. В целом механизм реализации Федерального закона от 08.05.2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового

положения государственных (муниципальных) учреждений» с учетом федерального законодательства, регулирующего правила и условия осуществления социального обслуживания, остается проблематичным и затрудняет реализацию конституционных прав граждан в социальной сфере.

#### Библиографический список и список источников

1. Вступительное слово Председателя Правительства Российской Федерации В.В. Путина на совещании в Правительстве Российской Федерации о реструктуризации состава федеральных бюджетных учреждений и оптимизации расходов на их содержание (20 июля 2009 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа // СПС «ГАРАНТ».

2. Российская Федерация. Законы. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений: федер. закон: [принят 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ] [Электронный ресурс]. – Режим доступа // СПС «ГАРАНТ».

3. Комплексные рекомендации органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации по реализации Федерального закона от 8 мая 2010 г. № 83-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений». Министерство финансов Российской Федерации. [Электронный ресурс]. – Режим доступа // Внутренняя документация УСЗН АВО.

4. Национальный стандарт Российской Федерации по социальному обслуживанию ГОСТ Р 52143-2003 «Основные виды социальных услуг» [Электронный ресурс]. – Режим доступа // СПС «ГАРАНТ».

5. *Иванова, Т. Б.* Совершенствование системы функционирования главных распорядителей бюджетных средств в условиях бюджетирования, ориентированного на результат / Т. Б. Иванова, В. С. Вишневский // Актуальные проблемы совершенствования управления региональными финансами: сборник материалов третьей межрегиональной научно-практической конференции «Актуальные проблемы совершенствования управления региональными финансами», 2–3 июля 2009 г. – М.: Изд-во «Финансы», 2010.

# БЮДЖЕТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И НАЛОГИ

УДК 336.22

## СИСТЕМЫ И СИСТЕМНОСТЬ В ИССЛЕДОВАНИИ УСЛОВИЙ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

*А. Н. Табаков*

Рассмотрены понятия систем и их сложности. Выделены условия и параметры применения методов системного анализа, синергетики и экономической синергетики для изучения налоговой системы.

**Ключевые слова:** система, элемент, подсистема, экономическая система, сложная система, открытая система, самоорганизация, синергетическая система, экономическая система, налоговая система, экономическая синергетика.

## SYSTEM AND CONSISTENCY IN THE STUDY OF CONDITIONS NALOGOOBLOZHENIYA

*A. N. Tabakov*

The concept of systems and their complexity. Isolated conditions and parameters of the application of systems analysis, synergy and economic synergy to study the tax system.

**Keywords:** system, component, subsystem, economic system, a complex system, open system, self-organization, synergetic system, economic system, tax system, economic sinergetika.

Налогообложение рассматривается экономической наукой как инструмент перераспределения доходов и формирования финансовых ресурсов государства. Налоговая система отражает отношения, взаимозависимость и взаимовлияние между субъектами экономической системы. В экономических системах происходят постоянные изменения, поэтому допущение о том, что процесс их эволюции представляет последовательность переходов от одного длительного состояния равновесия к другому состоянию равновесия, которое делается большинством современных экономических теорий, не всегда соответствует реальности.

Переход к новому технологическому укладу характеризуется проявлениями нелинейности и кризисных явлений в экономических системах [1]. Разработка программ развития только на основании положений фундаментальных теорий (классической и неоклассической, теории Кейнса, монетаристской теории) оказывается недостаточно эффективной. Экономические системы относятся к системам высшей категории сложности, для которых присуще нелинейность, открытость и необратимость развития, что обуславливает использование новых подходов к исследованию и описа-

нию их движения. Повысить адекватность описания движения нелинейных экономических систем можно с помощью общей теории эволюции сложных систем или общей теории систем. Общая теория систем как универсальный методологический инструмент исследования создает условия для более глубокого изучения такого сложного феномена, как налоги, понять системную природу налогообложения и взаимодействие налоговой системы другими элементами экономической системы.

Общая теория систем, основным инструментом которой является системный подход, изучает устройство, функционирование и развитие систем различной природы независимо от их характера содержания.

Фундаментальным понятием общей теории систем является понятие системы. Однако, хотя категория системы является основополагающим инструментом исследования и управления объектами и процессами, в настоящее время нет общепринятого устоявшегося определения. Широкий обзор определений «система» представлен в работе В. Н. Садовского «Основания общей теории систем», а также в книге А. И. Умова «Систем-

ный подход и общая теория систем» [2]. А. И. Уемов рассматривает тридцать четыре понятия системы, в том числе такие определения:

- Л. Берталанфи: «Система может быть определена как комплекс взаимодействующих элементов».

- Р. Гибсона: «Система – интегрированная совокупность взаимодействующих элементов, предназначенная для кооперативного выполнения заранее определенной функции».

- В. И. Вернадского: «Система – совокупность взаимодействующих разных функциональных единиц (биологических, человеческих, машинных, информационных, естественных), связанная со средой и служащая достижению некоторой общей цели путем действия над материалами, энергией, биологическими явлениями и управления ими».

- В. С. Тюхтина: «Система – есть множество связанных между собой компонентов той или иной природы, упорядоченное по отношениям, обладающим вполне определенными свойствами; это множество характеризуется единством, которое выражается в интегральных свойствах и функциях множества».

- И. В. Блауберга, В. Н. Садовского, Э. Г. Юдина, которые считают, «что, отправляясь от целостного характера систем, можно определить понятие системы через следующие признаки: 1) система представляет собой целостный комплекс взаимосвязанных элементов; 2) она образует особое единство со средой; 3) обычно исследуемая система представляет собой элемент системы более высокого порядка; 4) элементы любой исследуемой системы в свою очередь обычно выступают как системы более низкого порядка».

- П. К. Анохина: «Системой можно назвать только такой комплекс избирательно вовлеченных компонентов, у которых взаимодействие и взаимоотношение приобретают характер взаимодействия компонентов на получение фокусированного полезного результата».

- Определение самого А. И. Уеова звучит так: «Можно дать определение системы как множества объектов, на котором реализуется определенное отношение с фиксированными свойствами. Двойственным ему будет определение системы как множества объектов, которые обладают заранее определенными свойствами с фиксированными между ними отношениями».

Кроме рассмотренного выше философского подхода к определению понятия «система», выделяют кибернетическое и математическое понима-

ние. Свойства системы при этом определяется как формальная взаимосвязь между наблюдаемыми признаками и свойствами, описываемая с использованием теории множеств.

М. Месарович и Я. Такахара дают следующее определение системы: абстрактной системой называется собственное подмножество  $X_S$  множества  $X$ , т.е.  $X_S \subset X$ , или некоторое отношение, определенное на произведении  $X$ :

$$X = X_1 \times X_2 \times \dots \times X_n, \quad R = \{R_1, R_2, R_j\}$$

То есть системой является множество, на котором реализуется заранее данное отношение ( $R$ ) с фиксированными свойствами ( $P$ ). Математические методы являются инструментом моделирования функционирования систем.

При моделировании экономических явлений и систем следует иметь в виду, что в силу их сложности не всегда возможно их строгое математическое описание. Использование методологии общей теории систем и системного подхода позволяет представить экономические процессы в виде системы. Представление объекта, в том числе объекта экономики, в виде системы можно рассматривать в качестве его отдельной самостоятельной модели. Использование системного подхода, как отмечает А. И. Уемов, значительно расширяет возможности разработки формализованных моделей, поскольку его применение позволяет представить исследуемый объект в виде системы, выделить и выполнить анализ его структуры, вычленив промежуточные звенья между математической моделью и реальным прототипом. Использование системного подхода позволяет преодолеть противоречие между быстрым увеличением количества информации и недостаточными возможностями ее осмысления и переработки.

К наиболее важным категориям, определяющим строение системы, относятся: элемент, свойство, связь, отношение, структура, организация, системообразующий фактор.

Для описания системы первостепенное значение имеет определение ее системообразующего фактора, которым, по мнению П. К. Анохина, служит определенный полезный результат деятельности системы [4. С. 44–75]. Результат отражает действие, которое приводит к изменению состояния системы или ее окружения, продуцированному этим действием. Необходимость получения определенного желаемого полезного результата обуславливает формирование системы. Желаемый результат, который можно достичь в бу-

дущем путем выполнения целенаправленных действий, формирует цель.

Система отличается от других систем постоянством своих действий и свойств, которые связаны с понятием цели.

В работе М. А. Гайдеса дается следующее определение:

«Целью является необходимость в чем-то для чего-то внешнего, а данная система только лишь выполняет это, обслуживая это внешнее. Следовательно, цель системе ставится извне, а от системы требуется только способность выполнять эту цель. Этим внешним является другая система или системы, потому что Мир заполнен только системами» [5].

Своими действиями, направленными на достижение цели, преобразует цель в результат действия, затрачивая при этом энергию и информацию. Если полученный результат не соответствует цели (желаемому результату), то это может привести к реорганизации и формированию новой более совершенной системы, которая обеспечит получение требуемого результата. Поэтому при целенаправленном и управляемом поведении, для описания системы первостепенное значение имеет определение ее цели.

При рассмотрении налоговой системы следует иметь в виду, что она является подсистемой более высокого порядка – экономической системы государства. Поэтому цель, принципы и общие свойства налоговой системы определяют органы государственной власти, через которые государство осуществляет регулирование экономики страны, в процессе разработки направлений социально-экономического развития и налоговой политики [6. С. 9–14].

Выделение цели и общих свойств объекта можно рассматривать как начальный этап его системного представления. Однако системное представление объекта как некоторой совокупности свойств, которые характеризуют внешние отношения объекта в его целостных проявлениях, как правило, недостаточно, что требует определения структуры объекта. Переход от системы целостных свойств к структуре может быть осуществлен при условии, если определены элементы и их устойчивые отношения, которые связаны с природой этих свойств, что и позволяет объяснить эти свойства. Под элементом понимают минимальный компонент системы, не раскладываемый на части в условиях решения конкретной цели, который выполняет определенные функции. Элемент можно рассматривать как некий предел возможного разделения объекта, собственное

строение или состав которого, с позиции выполняемых функций, не является существенным при описании системы. При многоуровневом расчленении элементом системы может быть составная часть системы, которая обладает свойствами системы, т.е. ее подсистема. Если исходить из функциональных характеристик, то в общем случае для описания системы первостепенным является: что выполняет и чему служит элемент. При этом субстрат элемента имеет второстепенное значение. Выделяемая подсистема при этом рассматривается как минимальная единица, способная к относительно самостоятельному осуществлению определенной функции. Понятия системы и подсистемы относительны и зависят от поставленной цели, одно и то же сочетание элементов можно рассматривать как систему или как подсистему.

Применительно к налоговой системе в зависимости от конкретной цели (подцели) исследования можно выделить: налоговую систему субъекта федерации, налоговую систему муниципального образования, систему налоговых органов, систему налогового администрирования, систему налогообложения малого бизнеса, систему налогообложения финансово-кредитного сектора и т.п. В качестве элементов налоговой системы и ее подсистем можно рассматривать участников налоговых отношений: федеральные органы исполнительной власти (налоговые органы, таможенные органы, финансовые органы и др.), органы исполнительной власти субъектов федерации, органы исполнительной власти местного самоуправления, налогоплательщиков, налоговых агентов, представителей налогоплательщика, кредитные организации объединенных определенными взаимоотношениями и связями.

Под связью понимают зависимость между ними, обмен между элементами, веществом, энергией, информацией, взаимное ограничение объектов в их поведении. Связи поддерживают обмен системы с окружающей средой, изменения в связях предопределяет характеристики различных этапов развития системы. Наиболее важными функциями, которые выполняют связи в системе, являются системообразующая, специфицирующая и витальная.

Системообразующая функция проявляется в том, что связи обеспечивают взаимодействие, взаимное влияние и участие элементов в общесистемных процессах, образуют основу архитектуры системы. С помощью специфицирующей функции связей формируются конкретные свойства, специфика, функциональные возможности и

развитие системы. Витальная функция позволяет обеспечивать жизнедеятельность системы.

Для налоговой системы в качестве системообразующей функции связей можно выделить отношения по установлению, введению и взиманию налогов и сборов, специфицируемой функции – отношения, возникающие в процессе проведения мероприятий налогового контроля, обжалования актов налоговых органов, действия и бездействия их должностных лиц и привлечения к ответственности за совершение налогового правонарушения. Тип устойчивых связей между элементами и обеспечивающих равновесие системы определяют структуру системы.

С понятием структуры связывают возникновение у системы определенных свойств. Наличие большого количества различных видов структур формирует широкий класс свойств систем. Построение структуры системы позволяет выявить закономерности, по которым порождаются элементы системы и отношения между ними. Если структура системы известна, то изучение поведения системы сводится к определению значения переменных, отображающих элементы и их отношения.

Переход от общих свойств системы к ее структуре может быть выполнен после выделения элементов и их устойчивых связей. Устойчивость установленных отношений, с одной стороны, вызвана природой системных свойств, с другой – в силу взаимозависимости отношений и свойств, позволяет объяснить свойства.

Структуру системы можно идентифицировать следующими основными характеристиками:

- количеством связей, характеризующих сложность системы;
- количеством взаимодействий, которые определяют устойчивость системы; частотой связей, т.е. количеством связей, приходящихся на один элемент, определяющих интенсивность взаимодействия элементов;
- количеством внутренних связей, которые определяют внутреннее устройство системы;
- количеством внешних связей, характеризующих взаимодействие системы со средой, ее открытость.

При формировании структуры налоговой системы уточняются отношения по установлению, введению и взиманию налогов и сборов: совокупность налогов, их объекты налогообложения, налоговые базы, налоговые ставки, порядок исчисления и уплаты.

Для изучения систем, в том числе налоговой системы, большое значение имеет возможность создания их моделей. Разработка моделей может производиться исходя из принципа аналогии или подобия. Системы могут иметь подобные (аналогичные) структуры. Описание подобия, как правило, производят с помощью математических понятий изоморфизма и гомоморфизма [6]. Две системы, которые математически можно представить в виде множества элементов  $A$  и  $B$ , называются изоморфными, если между их элементами имеется взаимная однозначная зависимость. В отличие от изоморфизма, гомоморфизм представляет соответствие между двумя системами, при котором зависимость между элементами систем не является однозначной. Наличие изоморфизма позволяет каждый элемент из множества  $A$  с помощью некоторого правила сопоставить с элементом из множества  $B$ , т. е.  $B$  можно рассматривать как модель системы  $A$ . Это позволяет изучать свойства системы  $A$  на основании изучения свойств модели. Исследование структуры, поиски структурных инвариантов и определение структурных типов и классификация систем являются одной из основных задач их изучения. В то же время классификация систем представляет собой исключительно сложную проблему, которая еще до конца не разрешена. Это связано как с абстрактностью понятия системы, так и отсутствием в настоящее время общих параметров, характеризующих системы.

В соответствии с классификацией, предложенной А. И. Уемовым, системы могут быть.

Упорядоченные и неупорядоченные системы. Упорядоченные системы характеризуются тем, что для них существен порядок их элементов. У неупорядоченных систем порядок элементов не является существенным.

Системы с опосредованием и без опосредования. В системах без опосредования каждый элемент непосредственно участвует в системообразующем отношении, а в системах с опосредованием – неопосредованно, через другие элементы системы. Следует отметить, что в налоговой системе можно выделить признаки как опосредованной системы, например, обязанности налоговых агентов, уплату налоговых через банки, так и признаки систем без опосредования, например исполнение обязанностей налогоплательщика.

Системы всецелонадежные и не всецелонадежные. Всецелонадежными называются такие системы, которые сохраняют свой характер даже, если будет уничтожено любое коли-



чество их подсистем, за исключением одной. В невсецелонадежных системах существует некоторое количество элементов, удаление которых приведет к гибели системы.

Системы элементарные и неэлементарные. Система элементарна, если ни одна из ее подсистем не является системой в том же смысле, в каком является сама система. Неэлементарные системы состоят из элементов, которые, в свою очередь, являются системами такого же типа, т.е. подсистемами. С неэлементарностью систем связана их иерархичность.

Центрированные и нецентрированные системы. В центрированных системах имеется центральный элемент системы, такой, что отношение между любыми другими элементами системы устанавливается только с помощью отношения к центральному элементу. Если центральный элемент находится внутри системы, то это система с внутренним центром. Могут существовать и системы, у которых центральный элемент, опосредующий отношения между элементами системы, находится вне системы. Системы такого типа относятся к внешнецентрированным системам. У нецентрированных систем существует несколько центральных элементов.

Системы детерминированные и недетерминированные. У детерминированных систем на основе связей можно определить другие элементы системы и их свойства. Наиболее сильным случаем детерминации является тот, когда знание связей одного элемента достаточно, чтобы определить все другие элементы и их свойства.

Гетерогенные и гомогенные системы. Системы могут быть гомогенные, гетерогенные или смешанного типа. В гомогенных системах их элементы однородны и взаимозаменяемые. Гетерогенные же системы состоят из разнородных элементов, не обладающих свойством взаимозаменяемости. Гетерогенная система, в свою очередь, может состоять из элементов, являющихся гомогенными системами. Кроме того, различия между гомогенными и гетерогенными системами не являются абсолютными и зависят от задач исследования. Гомогенные и гетерогенные системы могут быть дискретными или непрерывными.

Системы стабильные и нестабильные. Стабильные системы допускают те или иные изменения структуры системы без разрушения системы в целом, при этом не происходит изменение свойств элементов. Для стабильных систем характерны такие отношения, которые в дан-

ной системе при их изменении не приводят к утрате свойств элементов. Стабильными системами являются, например, море, экономическая система и ее подсистемы, в том числе налоговая система. Нестабильные системы не допускают каких-либо изменений структуры системы без разрушения целого.

Равновесные и неравновесные системы. В человеческом обществе широко распространены системы, в которых происходят взаимно противоположные процессы. Эти процессы могут взаимно нейтрализовать друг друга. В таких системах имеет место подвижное равновесие изменений, каждое из возникающих изменений уравновешивается другим ему противоположным. Система находится в подвижном равновесии, имеет место динамически устойчивое сохранение системы. Примерами систем подвижного равновесия являются: водопад, организм, общество, экономика, налоговая система. В неравновесных системах одна из групп изменений, направления которых противоположны, преобладает над другой. Система преобразуется в сторону преобладающего изменения, т.е. равновесие в таких системах нарушается.

Системы стационарные и нестационарные. В стационарных системах при изменении свойств элементов или самих элементов сохраняются системные характеристики. Для описания системы в целом и ее свойств используют параметры состояния, т.е. величины, которые характеризуют состояние системы независимо от ее внутреннего строения. Например, для газов такими параметрами являются температура, давление и объем. Если параметры состояния не меняются с течением времени, то система является стационарной. При этом в системе происходят процессы, обеспечивающие неизменность этих параметров.

Циклические и нециклические системы. Следует различать цикличность системы, ее элементов и системообразующих отношений или связей. При цикличности системы и элементов происходят изменения свойств элементов, которые подчиняются определенному периодическому закону. При цикличности связей по циклическому закону происходят изменения отношений между элементами. У нециклических систем такого закона нет.

Завершенные и незавершенные системы. Завершенные системы не допускают присоединения новых подсистем без того, чтобы система превратилась в другую систему. К неза-

вершенным системам возможно присоединение каких-либо дополнительных подсистем.

К классу незавершенных систем, по классификации А. И. Умова, можно отнести открытые и закрытые системы. Система называется закрытой, если она не взаимодействует ни с какими другими системами. Закрытая система – это предельное понятие, поскольку в реальном мире встречаются лишь различные приближения к ней. Однако в качестве теоретической модели, для исследования свойств систем, можно представить систему такого типа.

Открытая система не только находится в постоянном взаимодействии со средой, но само существование ее не может продолжаться без всякого взаимодействия. Одним из аспектов открытых систем является их структурная незавершенность или структурная открытость. Для структурно открытой системы характерным является незавершенность системообразующего отношения, возможность изменения характера связей. Структурная открытость является одной из характеристик налоговой системы, которая проявляется в непрерывном изменении в зависимости от условий и целей, стоящих перед экономической и финансовой системой, налогового законодательства и налогового администрирования.

У открытых систем возможно также разнообразное изменение элементов. Если изменения всех элементов системы были совершенно свободны, т. е. если не подчиняются каким-либо ограничениям, то они характеризовались таким уровнем хаотичности, что в них трудно было выявить закономерность. В реальности разнообразия возможных изменений ограничиваются. Понятие ограничения разнообразия является одним из основных понятий тектологии, разработанной А. Богдановым [7].

Выделяют системы фиксированных и вероятностных ограничений. Если изменения всех элементов системы совершенно свободны, т. е. если не подчиняются каким-либо ограничениям, то они характеризовались таким уровнем хаотичности, что в них трудно было выявить закономерность. В реальности разнообразие возможных изменений ограничиваются.

Существует два основных типа ограничения разнообразия – фиксированные и вероятностные. Фиксированные ограничения – это некоторые специфические связи элементов системы, определяющие возможность одних изменений и невозможность других. Фиксированные ограничения характеризуются достаточно определенной и более или менее жесткой связанностью их элемен-

тов, в той или иной степени затрудняющей возможность их свободного перераспределения. В отличие от фиксированных ограничений, вероятностные ограничения относятся только к средним значениям. Вероятностные ограничения характерны для систем с неупорядоченными связями, их элементы под воздействием каких либо факторов свободно изменяют свои отношения друг с другом.

К открытым системам можно отнести и неимманентные системы. Имманентными системами являются системы, у которых системообразующее отношение охватывает элементы только данной системы. В неимманентной системе системообразующее отношение охватывает также элементы, выходящие за рамки данной системы.

Системы простые и сложные. Сложная система состоит из элементов разных типов и обладает разнородными связями между ними.

Можно выделить следующие характеристики сложных систем: наличие большого числа взаимно связанных и взаимодействующих между собой элементов и подсистем; сложность функций, выполняемых системой; наличие иерархического управления, разветвленной информационной сети и интенсивных потоков информации; наличие взаимодействия с внешней средой и функционирования в условиях случайных факторов. Сложными считаются системы целенаправленного поведения, в том числе экономические системы.

К сложным системам относятся и нелинейные системы, в которых процессы происходят в неравновесных состояниях. Особенностью сложных систем является невозможность точного описания поведения системы. Описание поведения сложных систем производят с использованием энтропийного подхода и методов нелинейной динамики.

В сложных системах могут, как возникать и развиваться структуры (т.е. происходить процессы самоорганизации), так и происходить процесс разрушения структур (т.е. дезорганизация). Самоорганизация проявляется в упорядочивании коллективного поведения одних и тех же элементов, появлении новой структуры, которая сопровождается возникновением новых свойств и рождением новой системы. Это связано с эмергентностью системы, т.е. появлением у системы при объединении элементов свойств, которыми не обладает ни один из элементов системы.

Системы, в которых происходят процессы самоорганизации и дезорганизации, относятся к диссипативным системам. Диссипативность ха-

характеризует свойство системы, которое отвечает за необратимость происходящих в системе процессов [8]. В силу многофакторности и сложности развития экономики, в том числе налоговых отношений и налоговой системы, сложно определить динамические закономерности, которые по данному состоянию налоговой системы однозначно определяли бы ее последующие состояния. Кроме того, информация об исходном состоянии налоговой системы характеризуется существенной неполнотой, что, в частности, может проявляться в нестабильности налоговых поступлений в бюджетную систему. Однако в силу ряда причин оценка налогового потенциала и формирование доходов характеризуются существенным уровнем неопределенности.

Налоговый потенциал для налогоплательщиков выступает в форме налоговой нагрузки, т.е. суммы налогов уплачиваемой организацией. Однако изменчивость внешних условий финансовой и хозяйственной деятельности организаций служит причиной неопределенности в получении финансовых результатов, налоговых баз и формировании налоговых платежей.

Налогоплательщики, в силу ряда как объективных, так и субъективных причин, стремятся уменьшить величину налоговой нагрузки. С этой целью широко применяются методы налогового планирования (например, путем вывода из-под налогообложения прибыли с использованием аффилированных лиц и трансфертного ценообразования и др.).

Налоговое законодательство отличается нестабильностью и изменчивостью, что обуславливает неопределенность достижения цели налогоплательщиками. На формирование финансового результата и налоговых баз по разным налогам оказывает влияние также неопределенность, связанная с нечеткостью, неоднозначностью смысла понятий или трактовки определений в нормативно-правовых документах. Так, например, важнейшей составляющей при формировании прибыли до налогообложения и налоговой базы по налогу на прибыль являются расходы. Признание затрат в качестве расходов, учитываемых при формировании налоговой базы по налогу на прибыль, основывается на критериях, установленных Налоговым кодексом РФ. С вступлением в силу гл. 25 Налогового кодекса РФ учитываемые в целях налогообложения затраты должны соответствовать критериям обоснованности, произведения их для деятельности, направленной на получение дохода и документального подтверждения. Действующее законодательство не позволяет одно-

значно определить механизм классификации и подтверждения отнесения расходов, поскольку понятие экономической оправданности затрат не дано ни в одном акте действующего законодательства Российской Федерации. Это обуславливает нестабильность формирования налоговых доходов бюджета и неточность информации о налоговых базах и сумм подлежащих уплате налогов, т.е. о состоянии налоговой системы и ее параметров.

Самоорганизация систем может быть положена в основу анализа функционирования налоговой системы. Самоорганизующиеся системы являются одним из видов адаптивных систем, которые в процессе функционирования способны изменять свои внутренние взаимосвязи и организацию в зависимости от воздействующих на нее факторов. Изучением общих закономерностей, происходящих в процессе самоорганизации, занимается синергетика, применительно к экономическим процессам – экономическая синергетика [9; 10. С. 55–60].

Экономическая синергетика учитывает длительность периода неравновесного развития многих экономических процессов. Использование методов нелинейного динамического анализа позволяет оценить возможность изменения характера состояния экономической системы, учесть такие аспекты экономических процессов, как неустойчивость, бифуркация и неопределенность (хаос), вполне естественным являются циклы и кризисы [10]. Методы синергетики можно применить для исследования любой подсистемы экономики, в том числе и при изучении налоговой системы.

Таким образом, применение системного подхода к исследованию налогообложения позволяет определить место, цели и задачи налоговой системы в решении приоритетной задачи обеспечения устойчивого развития экономики как синергетической системы, выявить взаимосвязи налоговой системы с другими элементами экономической системы.

Установить элементы налоговой системы и структурные взаимосвязи между ними. В рамках выделения внутренних структурных взаимосвязей выделить подсистемы налоговой системы и их иерархию. Оценить степень разнонаправленности процессов и уровень равновесности налоговой системы, точки бифуркации ее развития. Определить направления совершенствования организационной структуры, ресурсных и информационных взаимосвязей, обеспечивающих устойчивое функционирование и развитие налоговой системы.

**Библиографический список**

1. *Литвинова, А. В.* Посткризисная модель экономики России: проблемы и перспективы [Текст] / А. В. Литвинова // Научный вестник ВАГС. Серия: экономика. – 2010. – № 2.

2. *Уемов, А. И.* Системный подход и общая теория систем [Текст] / А. И. Уемов. – М.: Изд-во «Мысль», 1978. – 272 с.

3. *Месарович, М.* Общая теория систем: математические основы [Текст] / М. Месарович, Я. Такаха. – М.: Изд-во «Мир», 1978. – 311 с.

4. *Анохин, П. К.* Принципиальные вопросы общей теории функциональных систем [Текст] / П. К. Анохин // Методологические основы системного подхода в психологии: хрестоматия; сост. И. В. Герасимова. – Владивосток: ДВГМА, 1999.

5. *Гайдес, М. А.* Общая теория систем (Системы и системный анализ) [Текст] / М. А. Гайдес. – М.: «Глобус-Пресс», 2005. – 190 с.

6. *Иванова, Т. Б.* Современное состояние и направления развития регионального управления [Текст] / Т. Б. Иванова // Научный вестник Волгоградской ака-

демии государственной службы. Серия: Экономика. – 2010. – № 1.

7. *Тахтаджян, А. Л.* Принципы организации и трансформации сложных систем: эволюционный подход. [Текст] / А. Л. Тахтаджян. – Изд. 2-е доп. и перераб. – СПб.: Изд-во СПХФА, 2001. – 121 с.

8. *Пригожин, И.* Конец определенности. Время, хаос и новые законы природы [Текст] / И. Пригожин. – Ижевск: НИЦ «Регулярная хаотическая динамика», 2000. – 298 с.

9. *Занг, В. Б.* Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории [Текст]: / В. Б. Занг; пер с англ. – М.: Мир, 1999. – 335 с.

10. *Атаян, Н. Х.* Методологические основы моделирования социально-экономической синергетики инновационного развития сложноинтегрированных структур [Текст] / Н. Х. Атаян // Российский регион: управление инновационным развитием в условиях мирового финансового кризиса: материалы Всероссийской научно-практической конференции, 11–12 ноября 2010 г. – Волгоград: Изд-во ФГОУ ВПО ВАГС, 2010.

УДК 332.14

**КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ БЮДЖЕТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ  
ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ НА ОСНОВЕ ФОРМИРОВАНИЯ  
РЕГИОНАЛЬНОГО ФИСКАЛЬНОГО ПРОСТРАНСТВА**

*Е. Б. Дьякова*

В статье определено место финансового механизма бюджетного регулирования в сложной и многосоставной структуре финансового механизма, обоснована необходимость при осуществлении бюджетного регулирования формировать региональное фискальное пространство, предложены основные направления расширения фискального пространства регионов и выявлены возможности абсолютного и относительного увеличения регионального фискального пространства.

**Ключевые слова:** финансовый механизм, бюджетное регулирование, территориальное развитие, фискальное пространство, доходы бюджета, расходы бюджета.

**CONCEPTUAL BASES OF BUDGETARY ADJUSTMENT OF TERRITORIAL  
DEVELOPMENT ON THE BASIS OF FORMING OF REGIONAL FISCAL SPACE**

*E. B. Diakova*

In the clause the place of the financial mechanism of budgetary adjustment in difficult and multicomponent structure of the financial mechanism is specified, necessity is proved at realization of budgetary adjustment to form regional fiscal space, the basic directions of expansion of fiscal space of regions are offered and possibilities of absolute and relative increase in regional fiscal space are revealed.

**Keywords:** the financial mechanism, budgetary adjustment, territorial development, fiscal space, budget revenues, budget expenses.

Финансовый механизм имеет сложную структуру в связи с разнообразием форм организации финансовых отношений. В структуре финансового механизма в соответствии с экономическим со-

держанием финансов можно выделить: финансовый механизм государственных и муниципальных финансов, финансовый механизм предприятия, страховой механизм. Государственные и муници-

пальные финансы включают, в свою очередь, бюджетную систему (бюджет и внебюджетные фонды) и государственный (муниципальный) долг. С точки зрения позитивной теории, в структуре финансового механизма можно выделить следующие функциональные звенья, соответствующие функциям финансов: финансовый механизм формирования фонда денежных средств, финансовый механизм использования финансовых ресурсов и перераспределительный финансовый механизм. С точки зрения нормативной теории, в структуре финансового механизма можно выделить следующие функциональные звенья, соответствующие функциям финансов: финансовый механизм перераспределения, финансовый механизм регулирования, финансовый механизм контроля.

По распространенному в экономической литературе определению в структуру финансового механизма входят пять взаимосвязанных элементов: финансовые методы, финансовые рычаги, правовое, нормативное и информационное обеспечение. Первые два элемента (методы, рычаги) можно отнести к функциональной подсистеме, а следующие три вида элементов (правовое, нормативное, информационное обеспечение) – к подсистеме обеспечения функционирования финансового механизма. Целесообразно также структурное деление финансового механизма на организационно-управленческие блоки: финансовое планирование и прогнозирование; оперативное управление и финансовый контроль.

Внутренняя увязка структурных (функциональных и организационно-управленческих) звеньев финансового механизма является важным условием его действенности. Сочетание функциональных элементов финансового механизма – финансовых методов и финансовых рычагов – образует «конструкцию финансового механизма», которая приводится в движение обеспечительными элементами путем установления качественных и количественных параметров каждого его функционального звена, то есть объема и источников формирования фондов денежных средств, объема и направлений их расходования, целей и масштабов перераспределения финансовых ресурсов.

Характер и степень влияния посредством финансовых инструментов финансового механизма на социально-экономическое развитие зависит как от метода распределительных отношений, так и от того, какими функциями наделены эти инструменты и насколько полно они реализуются на практике. Действенность финансового механизма определяется действенностью отдельных инструментов. Механизм не будет работать

эффективно, если отдельные инструменты или совсем не имеют стимулирующих функций, или они недостаточно четко выражены, или в силу некоторых причин не реализуются. В финансовой политике финансовый механизм бюджетного регулирования является динамичной составляющей.

Очевидно, что финансовый механизм бюджетного регулирования представляет собой директивный финансовый механизм, так как при осуществлении бюджетного регулирования всегда одним из участников финансовых отношений является государство.

На основе рассмотренных классификационных признаков финансового механизма было определено место финансового механизма бюджетного регулирования в его сложной и многоставной структуре. В соответствии с экономическим содержанием финансов финансовый механизм бюджетного регулирования относится к финансовому механизму государственных и муниципальных финансов, одновременно охватывая такие функциональные звенья (в соответствии позитивной теорией финансов), как формирование фонда денежных средств, их использование и перераспределение. Таким образом, функциональная структура финансового механизма может быть представлена следующим образом:

- финансовый механизм бюджетного регулирования государственных (муниципальных) доходов, включающих доходы бюджетных фондов (федеральный бюджет, бюджеты субъектов Российской Федерации, местные бюджеты) и государственных внебюджетных фондов;
- финансовый механизм бюджетного регулирования государственных (муниципальных) расходов;
- финансовый механизм регулирования межбюджетных отношений, отражающих отношения перераспределения финансовых ресурсов между субъектами отношений.

Вид организации финансовых отношений является исходным, первичным элементом финансового механизма, поскольку определяет способ их выражения и проявления в соответствующих финансовых ресурсах. На практике в сфере государственных и муниципальных финансов в процессе мобилизации доходов в бюджеты органов государственной власти и местного самоуправления и бюджеты государственных внебюджетных фондов используются конкретные виды налоговых платежей и виды неналоговых поступлений. В ходе предоставления бюджетных средств используются конкретные виды бюджетных расходов – на финансирование соответ-

вующих отраслей экономики, на содержание аппарата управления, на реализацию целевых программ, на обслуживание долговых обязательств субъектов власти на всех уровнях бюджетной системы Российской Федерации и прочее. В процессе бюджетного регулирования используются различные формы бюджетных расходов – ассигнований (ст. 69 БК РФ), формы поступления средств в процессе межбюджетного распределе-

ния (нормативы зачисления налогов) и перераспределения финансовых ресурсов (трансферты).

Финансовый механизм, приводящий в движение финансовые ресурсы, воздействует на общественное производство через финансовое обеспечение и финансовое регулирование экономических и социальных процессов в государстве. Представим схематично структуру финансового механизма бюджетного регулирования (рисунок).

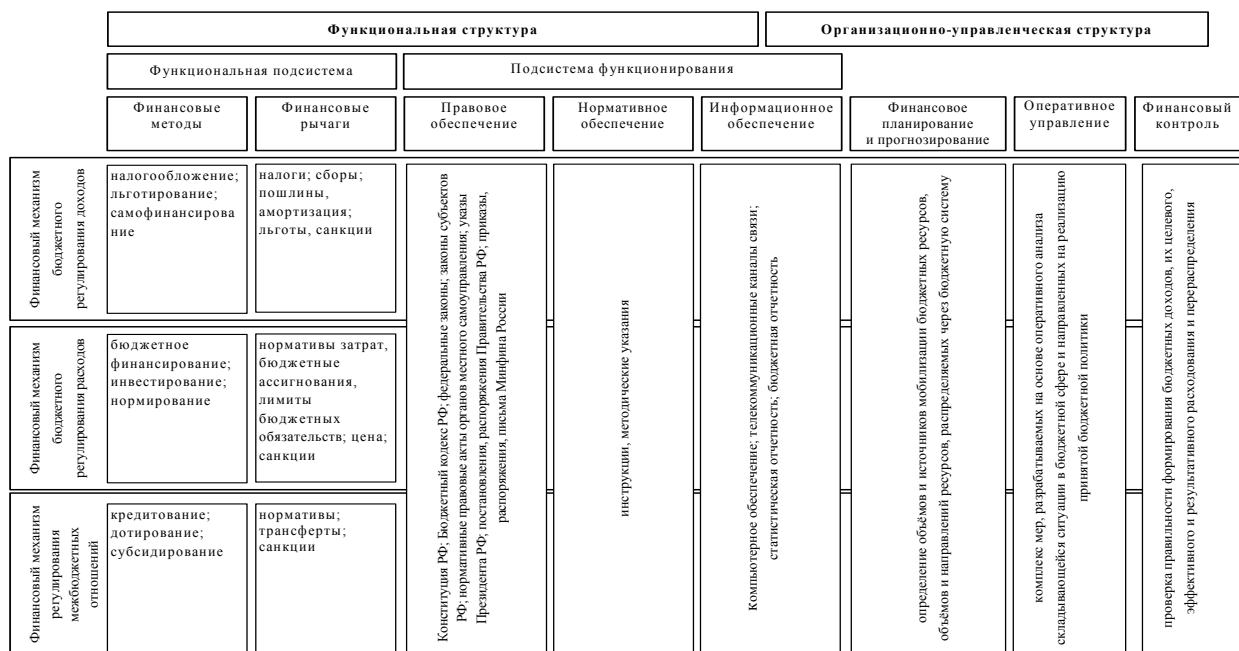


Рис. Структура финансового механизма бюджетного регулирования

В функциональную структуру финансового механизма бюджетного регулирования входят, как и в любой другой финансовый механизм, функциональная подсистема (финансовые методы и финансовые рычаги) и подсистема функционирования финансового механизма (правовое, нормативное и информационное обеспечение), имеющие свои особенности.

Организационно-управленческую структуру механизма бюджетного регулирования, непосредственно связанную с формированием и использованием бюджетных ресурсов, можно рассматривать в разрезе отдельных элементов управления финансами: финансовое планирование и прогнозирование; оперативное управление и финансовый контроль. В процессе финансового планирования и прогнозирования определяются объемы и источники мобилизации бюджетных ресурсов, объемы и направления ресурсов, распределяемых через бюджетную систему. Оперативное управление в процессе бюджетного регулирования представляет комплекс мер, разрабатываемых на основе оперативного анализа складывающейся финансовой ситуации в бюджетной сфере и направ-

ленных на реализацию принятой бюджетной политики. Финансовый контроль в бюджетной сфере направлен на проверку правильности формирования бюджетных доходов, их целевого, эффективного и результативного расходования и перераспределения.

Внутренняя увязка структурных (функциональных и организационно-управленческих) звеньев финансового механизма является важным условием его действенности. Сочетание функциональных элементов финансового механизма – финансовых методов и финансовых рычагов – образует «конструкцию финансового механизма», которая приводится в движение обеспечительными элементами путем установления качественных и количественных параметров каждого его функционального звена, т. е. объема и источников формирования фондов денежных средств, объема и направлений их расходования, целей и масштабов перераспределения финансовых ресурсов.

Способы количественного определения параметров финансового механизма, имеющих мерные характеристики (налоговые ставки, объем каждого вида финансовых ресурсов в фондовой и

нефондовой форме, объем бюджетных ассигнований и прочие количественные параметры), являются наиболее мобильной частью финансового механизма. К способам количественного определения параметров финансового механизма относятся способы исчисления бюджетных доходов, способы определения необходимого объема финансовой помощи соответствующим бюджетам, способы начисления амортизации и т.п. Необходимость их постоянного изменения и совершенствования диктуется переменой государственного устройства, состава финансовых полномочий на соответствующем уровне управления, методов хозяйствования, условий экономического и социального развития государства и прочими факторами. Такие изменения, как правило, обусловлены целями и задачами бюджетной политики государства на современном этапе.

На наш взгляд, участниками (субъектами) бюджетного регулирования являются:

1. Президент Российской Федерации, высшее должностное лицо субъекта Российской Федерации, глава муниципального образования определяют основные направления бюджетной политики на соответствующей территории и соответствующие этим направлениям финансовые методы и рычаги бюджетного регулирования, а также его законодательное, нормативное и информационное обеспечение.

2. Законодательные органы государственной власти и представительные органы местного самоуправления (законодательные (представительные) органы) рассматривают и утверждают бюджеты, порядок и нормативы распределения бюджетных доходов, направления и объемы расходования бюджетных средств, межбюджетных трансфертов, осуществляют последующий контроль за исполнением соответствующих бюджетов, формируют и определяют правовой статус органов, осуществляющих контроль за исполнением соответствующих бюджетов.

3. Исполнительные органы государственной власти и муниципальных образований обеспечивают составление проекта бюджета, разрабатывают и утверждают методики распределения и (или) порядок предоставления межбюджетных трансфертов, обеспечивают исполнение бюджета и составление бюджетной отчетности, обеспечивают управление государственным (муниципальным) долгом.

4. Органы государственного (муниципального) финансового контроля осуществляют предварительный, текущий и последующий контроль за исполнением соответствующих бюджетов бюджетной системы Российской Федерации.

5. Главные распорядители (распорядители) и получатели бюджетных средств, обеспечивающие

результативность, адресность и целевой характер использования бюджетных средств.

6. Главные администраторы (администраторы) источников финансирования дефицитов бюджета обеспечивают поступления и выплаты по источникам финансирования дефицита бюджета.

7. Главные администраторы (администраторы) доходов бюджета обеспечивают начисление, учет и контроль за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью осуществления платежей в бюджет, пеней и штрафов по ним.

В последнее время в бюджетной системе России возросло количество регуляторов, в первую очередь это рост объемов и количества межбюджетных потоков из федерального бюджета в региональные. Но, очевидно, что увеличение объемов финансовой помощи не ведет к заметному экономическому росту регионов, а зачастую оказывает дестимулирующее воздействие, не говоря уже о развитии территорий. В связи с этим необходимо при осуществлении бюджетного регулирования ставить основной целью формирование регионального фискального пространства, учитывая различные возможности его увеличения.

Региональное фискальное пространство можно определить как объем бюджетных ресурсов, который может быть использован регионом без потери устойчивости региональной бюджетной системы. Основная идея концепции фискального пространства заключается в том, что при выделении дополнительных ресурсов на обоснованные государственные расходы необходимо иметь или создать соответствующее фискальное пространство, которое обеспечит эти ресурсы.

На наш взгляд, очевидна взаимосвязь понятий «налоговый потенциал», «бюджетный потенциал», «финансовый потенциал» [1] и «фискальное пространство». Налоговый потенциал представляет собой максимально возможную сумму налогов и сборов, которая может быть собрана на данной территории за определенный промежуток времени в условиях действующего законодательства. Бюджетный потенциал превышает налоговый потенциал на сумму потенциальных неналоговых доходов. Финансовый потенциал включает совокупность всех финансовых ресурсов того или иного региона. В состав финансового потенциала могут входить финансовые ресурсы, которые либо вообще не составляют объекта налогообложения в рамках принятой в государстве налоговой системы, либо подпадают под налогообложение частично. Поэтому финансовый потенциал региона может находиться как внутри регионального фискального пространства, так и лежать за его пределами.

Анализ основных моделей бюджетного регулирования территориального развития в условиях федерализма (горизонтальное и вертикальное

фискальное выравнивание) показывает их взаимосвязь с региональным фискальным пространством. Вертикальное выравнивание нацелено на устранение разрыва между расходами региональных и местных бюджетов и доходами, которые они получают из собственных источников для их финансирования. Горизонтальное выравнивание связано с неравномерностью экономического развития территорий и дифференциацией их доходных потенциалов, которые возникают в силу причин, независимых от самих территорий, таких, как отсутствие природных ресурсов, неблагоприятная демографическая структура и т.д.

Очевидно, что существует взаимосвязь размера фискального пространства и способности бюджетного сектора осуществлять дополнительные расходы. С одной стороны, возможность осуществления дополнительных расходов возникает в случае привлечения дополнительных доходов (налоговых, неналоговых поступлений, трансфертов и займов). С другой стороны, за счет повышения результативности и эффективности расходов у государства появляется возможность финансировать достижение желаемых целей при условии бюджетной устойчивости в средне- и долгосрочной перспективе и возникает разница между текущим уровнем расходов и максимально возможным уровнем расходов, не приводящая к снижению кредитоспособности государственного сектора.

На наш взгляд, формирование механизма бюджетного регулирования территориального развития на основе концепции регионального фискального пространства позволит учитывать возможности регионов по росту доходов и дополнительной экономии государственных средств путем рационализации расходов, а также последствия получения ими дополнительных ресурсов в виде займов и грантов.

При этом, на наш взгляд, можно выделить следующие основные направления расширения фискального пространства регионов за счет:

- дополнительной экономии государственных средств путем рационализации расходов;
- увеличения бюджетных доходов при наличии соответствующих резервов;
- мобилизации дополнительных ресурсов в виде займов и трансфертов.

В соответствии с этим можно предложить следующие возможности увеличения регионального фискального пространства. В рамках бюджетного регулирования доходов бюджета мы имеем возможность абсолютного увеличения регионального фискального пространства в результате роста налоговых и неналоговых доходов за счет расширения налогового потенциала, повышения эффективности неналоговых источников, децентрализации налоговых полномочий, стимулирующей фискальные усилия. При осуществлении межбюджетного регулирования мы также имеем возможность абсолютного увеличения регионального фискального пространства за счет трансфертов и займов.

В соответствии со ст. 41 Бюджетного кодекса РФ доходы бюджетов образуются за счет налоговых и неналоговых видов доходов, а также за счет безвозмездных поступлений [2]. Налоговые и неналоговые доходы играют решающую роль в формировании доходной базы бюджета расширенного правительства Российской Федерации (около 99 % всех доходов), на долю налогов в 2008 г. приходилось 70,3 %, в 2009 г. – 69,5 %, в 2010 г. – 71,6 %. Структура доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации отличается от общероссийской (табл. 1), но все равно в ней преобладают налоговые и неналоговые доходы (порядка 70 %).

Таблица 1

**Структура доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации и территориальных государственных внебюджетных фондов в 2008–2010 гг.**

Наименование показателя	Сумма, млрд. руб.			Удельный вес, %		
	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
<b>Доходы бюджета всего, в том числе:</b>	<b>6 735,8</b>	<b>6 478,7</b>	<b>7 112,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>
<i>налоговые и неналоговые доходы</i>	<i>5 086,7</i>	<i>4 419,3</i>	<i>5 178,1</i>	<i>75,5</i>	<i>68,2</i>	<i>72,8</i>
налоговые доходы*	4 549,1	3 932,1	4 679,9	67,5	60,7	65,8
неналоговые доходы	537,6	487,2	498,2	8,0	7,5	7,0
<i>безвозмездные поступления</i>	<i>1 568,6</i>	<i>1 995,9</i>	<i>1 888,1</i>	<i>23,3</i>	<i>30,8</i>	<i>26,5</i>
<i>доходы от предпринимательской и инойносящей доход деятельности</i>	<i>80,6</i>	<i>63,5</i>	<i>45,9</i>	<i>1,2</i>	<i>1,0</i>	<i>0,6</i>

\* Включают страховые взносы на обязательное социальное страхование.

Источник. Составлено автором по отчетности Федерального казначейства, размещенной на официальном сайте. URL: www.roskazna.ru



Из табл. 1 очевидно, что рост поступлений налогов является основным источником увеличения регионального фискального пространства, размер которого в федеративном государстве во многом определяется механизмом распределения налоговых доходов по уровням бюджетной системы.

На наш взгляд, для повышения эффективности бюджетного регулирования доходов, упрощения механизма распределения налоговых доходов в бюджеты, повышения мотивации регионов по увеличению регионального фискального пространства следует предпринять следующее.

1. Отказаться от модели совместного использования базы налогообложения, практикуемой при распределении налога на прибыль организаций, и перевести этот налог в группу региональных налогов. Налог на прибыль организаций является значимым для региональных бюджетов и зачисляется в основном именно в эти бюджеты (18 % из 20 %).

2. Закрепить налоговые полномочия по установлению налоговых ставок и льгот по региональным и местным налогам за субнациональными властями в «чистом» виде, без участия федерального уровня. При этом обязать регионы и муниципалитеты обеспечить экономическое обоснование величин устанавливаемых налоговых ставок. Также следует отменить возможность установления налоговых льгот по региональным и местным налогам федеральным законодательством, так как это существенным образом влияет на доходные возможности субнациональных бюджетов. При необходимости льготирования отдельных категорий налогоплательщиков на всей территории Российской Федерации предусмотреть компенсацию льгот по всем региональным и местным налогам, установленных федеральным законодательством, выплатами из федерального бюджета. Реализация данного предложения позволит ликвидировать существующий нефинансируемый федеральный мандат, что полностью согласуется с концепцией реформы федеративных отношений в Российской Федерации, предусматривающей, в частности, возникновение расходных обязательств у бюджета того субъекта межбюджетных отношений, органы публичной власти которого устанавливают соответствующее обязательство.

В условиях бюджетной реформы с 1 января 2008 г. был изменен состав неналоговых доходов, что также привело к изменению механизма бюджетного регулирования. Теперь все доходы бюджетного сектора подлежат зачислению в бюджет и расходованию в соответствии с бюджетным законодательством.

Проведенный анализ показал, что наибольший удельный вес в неналоговых доходах консолидированных бюджетов приходится на доходы от использования имущества, находящегося в государственной или муниципальной собственности, доходы от продажи нематериальных активов. Эти два вида доходов имеют общую тенденцию к уменьшению доли в общем объеме неналоговых доходов. При этом следует отметить общую тенденцию к росту доходов от оказания платных услуг и компенсации затрат.

Регулирование неналоговых доходов бюджета является составной частью бюджетного регулирования совокупных доходов. Особую значимость неналоговые доходы приобретают в условиях ограниченности налоговых полномочий того или иного уровня бюджетной системы. Основным направлением повышения эффективности неналоговых доходов в России должно быть управление собственностью, а не ее продажа. Политика управления государственной (муниципальной) собственностью должна строиться на принципах строгого соответствия состава государственного имущества функциям государства. Одним из эффективных методов управления государственным имуществом, как показывает мировой опыт, является передача в концессию. На наш взгляд, важным неналоговым источником доходов должны стать доходы от оказания платных услуг и компенсации затрат государства. Рост объемов доходов от оказания государственных (муниципальных) услуг должен основываться, прежде всего, на стратегии повышения их качества.

В отличие от других направлений бюджетного регулирования регулирование расходов бюджета позволяет нам увеличивать региональное фискальное пространство за счет повышения эффективности и результативности бюджетных расходов (достижения субъектами бюджетного регулирования заданных результатов с использованием наименьшего объема бюджетных средств или достижения наилучшего результата с использованием определенного бюджетом объема средств), что на практике реализуется с помощью бюджетирования, ориентированного на результат.

Бюджетирование, ориентированное на результат, как правило, включает три основных компонента: планирование деятельности организаций бюджетного сектора, среднесрочное финансовое планирование и повышение эффективности/результативности деятельности бюджетных организаций. Инструменты бюджетирования, ориентированного на результат, приведены в табл. 2.

Таблица 2

**Инструменты реализации БОР**

Инструменты БОР	Законодательные и нормативные правовые акты, регулирующие применение инструментов БОР	Период внедрения
Доклады о результатах и основных направлениях деятельности субъектов бюджетного планирования	Постановление Правительства Российской Федерации от 22 мая 2004 г. № 249	С 2004 года
Приоритетные национальные проекты	Распоряжение Правительства Российской Федерации от 14 ноября 2005 г. № 1926-р	С 2005 года
Ведомственные целевые программы	Статья 179.3 Бюджетного кодекса, Постановление Правительства Российской Федерации от 19 апреля 2005 г. № 239	С 2006 года
Реестр расходных обязательств	Статья 87 Бюджетного кодекса, Постановление Правительства Российской Федерации от 16 июля 2005 г. № 440, Методические указания Минфина России	С 2006 года
Проведение государственных закупок товаров, работ, услуг на конкурсной основе	Федеральный закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»	С 2006 года
Обоснования бюджетных ассигнований	Статья 6 Бюджетного кодекса, Приказ Минфина России от 17 апреля 2008 года № 47н	С 2007 года
Среднесрочное финансовое планирование	Федеральный закон от 26 апреля 2007 года № 63-ФЗ)	С 2008 года
Кассовое планирование	Статья 217.1 Бюджетного кодекса, Приказ Минфина России № 120н	С 2008 года
Мониторинг финансового менеджмента	Приказ Минфина России от 10 декабря 2007 года № 123н, Приказ Минфина России от 13 апреля 2009 года № 34н	С 2008 года
Формирование государственных (муниципальных) заданий	Статья 69.2 Бюджетного кодекса, Постановление Правительства Российской Федерации от 29 декабря 2008 г. № 1065	С 2009 года

Проведенное исследование показало, что на современном этапе бюджетной реформы наиболее значимыми инструментами бюджетирования, ориентированного на результат, с точки зрения относительного роста регионального фискального пространства являются:

- совершенствование закупочной деятельности, обеспечивающее эффективность расходов;
- формирование государственных (муниципальных) заданий и реформирование бюджетной сети, обеспечивающие результативность расходов.

Для повышения эффективности закупочной деятельности необходимо:

- формирование системы дифференцированных в зависимости от типа закупаемых товаров качественных и ценовых критериев отбора потенциальных поставщиков;
- расширение сферы применения электронных аукционов;
- централизация закупок в рамках главных распорядителей бюджетных средств;
- возможность переноса неиспользованных заказчиком бюджетных средств, направленных на

оплату госконтрактов, из текущего финансового периода в следующий;

- предоставление заказчикам возможности частичного расходования по собственному усмотрению полученной по итогам закупок экономии бюджетных средств, а также средств, полученных от уплаты неустойки (пени, штрафов) и в виде обеспечения исполнения госконтракта в случае невыполнения обязательств по нему;
- создание возможности привлечения специализированных компаний к контролю за исполнением контракта с точки зрения целевого использования средств, эффективности организации работ, соблюдения технологий (банки и инжиниринговые компании).

Реструктуризация бюджетной сети должна предусматривать:

- укрупнение или присоединение мелких учреждений к более крупным;
- ликвидацию учреждений, обеспечивающих низкое качество исполняемой государственной функции или оказываемой госуслуги или имеющих малочисленный контингент потребителей, с передачей полномочий учреждениям, имеющим

аналогичную административную подчиненность, действующим на данной или на соседних территориях;

- соблюдение принципов отраслевой направленности основного вида деятельности;
- передача федеральных бюджетных учреждений, выполняющих полномочия, отнесенные к ведению органов государственной власти субъектов Российской Федерации или к вопросам местного значения, в их ведение.

Кроме того, предложен комплекс мероприятий, направленных на повышение эффективности бюджетного регулирования расходов на основе формирования государственных (муниципальных) заданий: реорганизация бюджетной сети; определение полного перечня оказываемых государственных (муниципальных) услуг; определение показателей количественной оценки потребности в услуге; разработка стандартов качества оказания государственных (муниципальных) услуг; разработка порядка финансового обеспечения и реализации государственных (муниципальных) заданий; разработка алгоритма расчета затрат на оказание бюджетных услуг;

На наш взгляд, затраты на оказание бюджетных услуг, включающие расчетно-нормативные затраты на оказание единицы услуги, умноженные на количество единиц оказания этой услуги, и расчетно-нормативные затраты на содержание имущества бюджетного учреждения, должны учитывать различный уровень территориального развития регионов. Следовательно, необходима дифференциация нормативов оказания услуг, включающая региональные коэффициенты, групповые коэффициенты (в соответствии с типами (группами) учреждений) и иные поправочные коэффициенты.

На наш взгляд, необходимо расширить содержание стандарта качества оказания госуслуг и сгруппировать требования к их качеству следующим образом:

- 1) процесс (технология) оказания госуслуги:
  - характеристика правовых основ оказания услуги;
  - краткое описание технологии оказания услуги;
  - требования к законности и безопасности оказания услуги;
  - требования, обеспечивающие доступность услуги для потребителей;
- 2) условия оказания госуслуги:
  - требования к опыту и квалификации персонала, оказывающего услугу;

требования к инструментам и оборудованию, используемым при оказании услуги;

требования к материальным ресурсам, потребляемым при оказании услуги;

требования к зданиям и сооружениям, в которых оказываются услуги;

3) показатели, используемые для оценки результатов оказания услуги:

цель оказания услуги;

характеристика потенциальных потребителей услуги;

основные показатели оценки качества оказания услуги;

требования к уровню информационного обеспечения потребителей услуги;

требования к организации учета мнения потребителей о качестве услуги.

В соответствии с этим отчет о выполнении государственного (муниципального) задания должен отражать:

- достижение установленных количественных показателей оценки деятельности;

- соблюдение параметров установленных стандартов качества предоставления бюджетных услуг, в том числе соблюдение требования к качеству результата и требования качества к процессу и условиям оказания услуг.

Концепция бюджетного регулирования территориального развития на основе формирования регионального фискального пространства требует соблюдения устойчивости региональной бюджетной системы. В России показатели количественной оценки уровня финансовой устойчивости, обязательные при формировании бюджетов, содержатся в Бюджетном кодексе Российской Федерации (ст. 92.1, 106, 107) [2]. Одним из факторов снижения финансовой устойчивости бюджетной системы являются займы. На наш взгляд, альтернативой внешним заимствованиям может быть создание резервных фондов субъектов Российской Федерации (по аналогии с Резервным фондом Российской Федерации).

Цель создания региональных резервных фондов – обеспечение финансовых возможностей для реализации органами публичной власти своих полномочий в запланированном объеме, а именно: обеспечение стабильности исполнения обязательств в условиях колебаний бюджетных доходов; финансирование непредвиденных или иных нерегулярных расходов; диверсификация доходной базы бюджета; реализация крупных инвестиционных проектов. Резервный фонд субъекта Российской Федерации целесообразно использовать именно с целью частичного (а не полного)

сглаживания колебаний бюджетных доходов, при котором общий объем расходов бюджета также будет колебаться вслед за доходами, но размеры этих колебаний будут меньше, что обеспечит плавное вынужденное снижение расходов бюджета в случае недостаточности накопленного объема средств для преодоления последствий кризиса.

В российских условиях наиболее подходящим вариантом критерия зачисления средств в Резервный фонд субъектов РФ может быть рост реальных доходов консолидированного бюджета, превышающий определенный уровень. Вводить же нижнюю границу объема Резервного фонда субъектам Российской Федерации нецелесообразно, поскольку в данном случае резерв создается именно для того, чтобы быть израсходованным при необходимости. Критерии и темпы расходования средств Резервного фонда субъекта также должны быть формализованы. В целом критерии, а также порядок определения объема средств, направляемых на финансирование дефицита регионального бюджета, могут быть аналогичными критериям наполнения этого фонда, но обратными по знаку. Принципиальные различия могут состоять в многоступенчатости схемы сокращения объема Резервного фонда субъекта. Такая схема сможет предотвратить быстрое опустошение фонда, вызванное резким падением бюджетных доходов, дальнейшее резкое падение расходов в случае исчерпания средств фонда и будет способствовать частичному сохранению параметров бюджетных расходов в первые годы кризиса. Для этого можно либо ввести более жесткие условия изъятия средств Резервного фонда при сокращении его величины до определенного уровня, либо ввести ограничения по объему или доле изъятия его средств в течение одного финансового года.

Таким образом, в данной статье были разработаны концептуальные основы бюджетного регулирования территориального развития на основе формирования регионального фискального пространства. Было определено место финансового механизма бюджетного регулирования в сложной и многосоставной структуре финансового механизма, что позволило представить его функциональную структуру через механизм бюджетного регулирования государственных (муниципальных) доходов; механизм бюджетного регулирования государственных (муниципальных) расходов и механизм регулирования межбюджетных отношений, отражающих отношения перераспределения финансовых ресурсов между субъектами финансовых отношений. Кроме того, была обоснована необходимость при осуществлении бюд-

жетного регулирования формировать региональное фискальное пространство, которое представляет собой объем бюджетных ресурсов, который может быть использован регионом без потери устойчивости региональной бюджетной системы. В статье также предложены основные направления расширения фискального пространства регионов за счет дополнительной экономии государственных средств путем рационализации расходов, увеличения бюджетных доходов при наличии соответствующих резервов и выявлены возможности абсолютного и относительного увеличения регионального фискального пространства при одновременном соблюдении требований устойчивости региональной бюджетной системы. Резервами абсолютного роста регионального фискального пространства являются увеличение налоговых и неналоговых доходов за счет децентрализации налоговых полномочий, стимулирующей фискальные усилия, и повышения эффективности неналоговых источников, относительный рост регионального фискального пространства обеспечивается эффективным и результативным расходованием бюджетных средств.

#### Библиографический список и список источников

1. *Иванова, Т. Б.* Территориальные финансовые потоки как инструмент стабилизационной политики [Текст] / Т. Б. Иванова, В. С. Вишневецкий // Экономика развития региона: проблемы, поиски, перспективы: ежегодник. – Вып. 10 / ООН РАН, ЮССРЭ, ЮНЦ РАН, ВолГУ – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2009.
2. Российская Федерация. Законы. Бюджетный кодекс РФ: федер. закон: [принят 31 июля 1998 г.]. – Режим доступа // СПС «ГАРАНТ».
3. *Крохина, Ю. А.* Комментарий к Бюджетному кодексу Российской Федерации [Текст] / Ю. А. Крохина. – М.: Юрайт, 2008. – 980 с.
4. Российская Федерация. Правительство. О порядке осуществления федеральными органами государственной власти, органами управления государственными внебюджетными фондами Российской Федерации и (или) находящимися в их ведении бюджетными учреждениями, а также Центральным банком Российской Федерации бюджетных полномочий главных администраторов доходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации»: постановление [принято 29 декабря 2007 г.; с изм. 2009 г.] [Электронный ресурс]. – Режим доступа // СПС «Гарант».
5. Российская Федерация. Правительство. Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации: приказ Минфина РФ: [принят 25 декабря 2008 г.; с изм. принят 2009 г.] [Электронный ресурс]. – Режим доступа // СПС Гарант.

УДК 336.2

## ПОНЯТИЕ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ И ЕЕ РОЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДОВ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ

*Н. Н. Салженикина*

Основную долю доходов бюджетной системы составляют налоговые доходы, аккумуляция которых осуществляется налоговыми органами, в том числе при осуществлении мероприятий налогового контроля. Основной формой налогового контроля является выездная налоговая проверка, отбор налогоплательщиков для которой осуществляется на основании критериев риска совершения налогового правонарушения, одним из которых является налоговая нагрузка. Проанализированы понятия налогового бремени и налоговой нагрузки, даны определения понятию налоговой нагрузки в широком и узком смысле.

**Ключевые слова:** формирование доходов бюджетной системы, налоговые органы, налоговый контроль, выездная налоговая проверка, планирование, налоговая нагрузка, налоговое бремя.

## THE CONCEPT OF THE TAX BURDEN AND HIS FUNCTION IN THE GENERATION OF THE ACCOUNTING SYSTEM'S REVENUES

*N. N. Salzhnikina*

The basic share of the accounting system's revenues is the tax revenues, which are accumulated by the tax administration including when conducting the tax management. The basic form of the tax management is the field tax inspection. The selection of the taxpayers for the field tax inspection is realized on the base of the criteria of the risk of the tax delinquency's accomplishment. One of these criteria is the tax burden. The concepts of the tax burden are analyzed, the definitions of the tax burden's concept in wide and narrow sense are given.

**Keywords:** the generation of the accounting system's revenues, tax administration, tax management, field tax inspection, planning, tax burden.

Формирование доходов бюджетов всех уровней в составе консолидированного бюджета Российской Федерации – сложный, многофакторный процесс, качество которого определяет финансовую ситуацию в стране в текущем и следующем финансовом году, на среднесрочную и долгосрочную перспективу. В соответствии со ст. 41 Бюджетного кодекса Российской Федерации доходы бюджетов формируются за счет неналоговых и налоговых доходов. Налоговые доходы составляют основу доходной части бюджетной системы и представляют собой поступления от предусмотренных законодательством Российской Федерации налогов и сборов. Аккумуляция налоговых доходов бюджетной системы осуществляется налоговыми органами Российской Федерации.

Налоговые органы, в соответствии с п. 1 ст. 30 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ) «составляют единую централизованную систему контроля за соблюдением законодательства о налогах и сборах, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты в бюджетную систему Российской Федерации налогов и сборов, а в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации, за правильностью исчисления, полнотой и своевременностью уплаты в бюджетную систему Российской Федерации иных обязательных платежей». В указанную систему входят Федеральная налоговая служба Российской Федерации и ее территориальные органы.

Основной функцией налоговых органов является налоговый контроль, который представляет собой деятельность по контролю за соблюдением налогоплательщиками, налоговыми агентами и плательщиками сборов законодательства о налогах и сборах. Налоговый контроль осуществляется посредством проведения налоговых проверок, получения объяснений налогоплательщиков, налоговых агентов и плательщиков сборов, проверки данных учета и отчетности, осмотра помещений и территорий, используемых для извлечения дохода (прибыли), и в других формах, предусмотренных НК РФ. Наиболее эффективной формой налогового контроля, как известно, является выездная налоговая проверка. Одной из проблем, стоящих перед налоговыми органами, в процессе мобилизации налоговых поступлений является совершенствование методов планирования мероприятий налогового контроля, обеспечивающих обоснованное и экономически оправданное включение налогоплательщиков в планы проведения выездных налоговых проверок. Это обусловлено тем, что необходимо, с одной стороны, обеспечить максимально полное и стабильное пополнение доходов бюджетной системы, а с другой стороны, создать для налогоплательщиков, добросовестно исполняющих свои налоговые обязательства, благоприятные условия для ведения предпринимательской деятельности.

Планирование выездных налоговых проверок – это открытый процесс целенаправленного

отбора налогоплательщиков для проведения выездных налоговых проверок, основанный на анализе критериев, характеризующих уровень налогового риска предприятия [1. С. 42]. Одним из базовых критериев оценки совершения налогоплательщиком налогового правонарушения является показатель его налоговой нагрузки. Однако в настоящее время отсутствует единое понимание понятия налоговой нагрузки.

В экономической литературе существует большое количество определений понятия налоговой нагрузки и близкого к нему понятия налогового бремени.

По определению И. А. Майбунова, «налоговая нагрузка (налоговое бремя) – это важнейший фискальный показатель налоговой системы страны, характеризующий совокупное воздействие налогов на ее экономику в целом, отдельный хозяйствующий субъект или иного плательщика и определяемый как доля произведенного общественного продукта (добавленной стоимости, дохода), которая перераспределяется в пользу государства посредством налогообложения» [2. С. 408]. Указанное определение, по мнению автора, раскрывает суть понятия «налоговое бремя» («налоговая нагрузка»), а именно – оно указывает на то, что это финансовый показатель, измеряющий тяжесть налогообложения.

В. Р. Юрченко определяет налоговую нагрузку, как «долю изъятия части дохода экономического субъекта в бюджетную систему и внебюджетные фонды страны, в форме налогов и сборов, а также иных платежей налогового характера» [3. С. 27]. При этом под платежами налогового характера понимаются пени, штрафы и суммы таможенных пошлин и сборов. Таким образом, В. Р. Юрченко расширяет понятие налоговой нагрузки, указывая, что на ее значение влияют не только непосредственно налоги, но также и иные изъятия из доходов налогоплательщиков. Это, несомненно, повышает теоретическую и практическую значимость указанного определения.

А. Н. Цыгичко под налоговой нагрузкой понимает «часть совокупной финансовой нагрузки, ограничивающей ресурсы расширения и модернизации предприятий» [4. С. 3]. Из данного определения следует, что налоги оказывают непосредственное влияние на возможности производственно-финансовой деятельности предприятий, однако, указанные определения не дают представления о сути налоговой нагрузки, ее зависимости от соотношения суммы налогов и доходов хозяйствующих субъектов.

М. М. Соколов утверждает, что показатель налогового бремени (налоговой нагрузки) позволяет дать количественную оценку налогообложения и представляет собой долю налогов в валовом внутреннем продукте.

С. Н. Алехин считает, что понятие «налоговое бремя» характеризует оценку воздействия налогов на налогоплательщика и определяется со-

отношением дохода налогоплательщика и суммы уплаченных налоговых платежей.

По мнению автора, вышеприведенные определения понятий «налоговая нагрузка» и «налоговое бремя» М. М. Соколова и С. Н. Алехина, несмотря на их краткость, точно подчеркивают сущность рассматриваемого показателя, а именно, что с его помощью определяется тяжесть влияния налогообложения на налогоплательщиков.

А. Боброва определяет налоговую нагрузку как «совокупность налогов и сборов с учетом их структуры и абсолютных значений для каждого плательщика» [5. С. 160]. По мнению автора, указанное определение имеет ряд недостатков. Во-первых, данное определение налоговой нагрузки применимо только в отношении конкретных хозяйствующих субъектов, для которых можно точно определить количество и виды уплачиваемых ими налогов. Во-вторых, налоговая нагрузка не просто совокупность налогов, она представляет собой отношение указанной совокупности к доходам налогоплательщиков.

Некоторые специалисты считают понятия «налоговое бремя» и «налоговая нагрузка» не тождественными и предлагают их разграничивать.

Так, А. Б. Паскачев определяет налоговую нагрузку как макроэкономический показатель, а именно как «отношение налогов, сборов и иных платежей в бюджетную систему и внебюджетные фонды по России к валовому внутреннему продукту (ВВП), а по региону – к валовому региональному продукту (ВРП)» [6. С. 342].

В свою очередь, налоговое бремя рассматривается им на микроуровне как «общий объем обязательных платежей (налогов и сборов), взимаемых государством с юридических и физических лиц, совокупная налоговая нагрузка либо показатель, определяющий сумму всех налоговых платежей предприятия, приходящуюся на единицу объема реализации продукции» [6. С. 342].

Д. В. Лазутина под налоговым бременем предлагает понимать, «с одной стороны, отношения, возникающие между субъектами хозяйствования и государством по уплате обязательных налоговых платежей, с другой – величину, отражающую потенциально возможное воздействие государства на экономику посредством налоговых механизмов, а налоговая нагрузка – это показатель, характеризующий фактический уровень воздействия» [7].

По мнению автора, из вышеприведенных примеров разграничения понятий налогового бремени и налоговой нагрузки, очевидно, что указанное разграничение условно и не находит отражения в практической деятельности по расчету и анализу соответствующих показателей.

В результате анализа представленных выше определений понятий «налоговая нагрузка» и «налоговое бремя» можно сделать вывод, что указанные понятия идентичны и представляют собой долю доходов хозяйствующих субъектов, взимаемую государством для пополнения доходов бюд-

жетной системы Российской Федерации, в форме налогов, сборов и иных обязательных платежей.

Анализ нормативно-правовых документов также показывает, что на законодательном уровне отсутствует единое понимание понятия налоговой нагрузки. На законодательном уровне закреплено лишь понятие «совокупная налоговая нагрузка», которое применяется только в рамках осуществления инвестиционной деятельности и представляет собой «расчетный суммарный объем денежных средств, подлежащих уплате в виде ввозных таможенных пошлин (за исключением особых видов пошлин, вызванных применением мер по защите экономических интересов Российской Федерации при осуществлении внешней торговли товарами в соответствии с законодательством Российской Федерации), федеральных налогов (за исключением акцизов, налога на добавленную стоимость на товары, производимые на территории Российской Федерации) и взносов в государственные внебюджетные фонды (за исключением взносов в Пенсионный фонд Российской Федерации) инвестором, осуществляющим инвестиционный проект, на день начала финансирования инвестиционного проекта» [8].

Таким образом, следует отметить, несмотря на то, что налоговые органы при осуществлении своей деятельности оперируют понятием налоговой нагрузки, в настоящее время отсутствует единое понимание данного понятия, а также его законодательное определение. В связи с этим налоговые органы в процессе своей деятельности используют понятие налоговой нагрузки, закрепленное в ведомственных регламентирующих документах. В процессе планирования мероприятий налогового контроля, показатель налоговой нагрузки рассчитывается как соотношение суммы уплаченных налогов по данным отчетности налоговых органов и оборота (выручки) организаций по данным Федеральной службы государственной статистики.

Применяемое налоговыми органами понятие налоговой нагрузки (налогового бремени) является общим, и не достаточно полно учитывает особенности формирования показателей налоговой нагрузки в зависимости от специфики хозяйственной деятельности и категории налогоплательщика (малое, среднее или крупное предприятие), что требует уточнение содержания указанного понятия. В связи с этим целесообразным является выделение узкого смысла понятия налоговой нагрузки (налогового бремени).

Налоговая нагрузка (налоговое бремя) в узком смысле, по мнению автора, представляет собой долю доходов хозяйствующего субъекта, изымаемую в форме совокупности налогов и сборов с учетом их структуры в зависимости от особенностей его хозяйственной деятельности и условий налогообложения. Указанное определение позволяет подчеркнуть тот факт, что налогоплательщики, осуществляющие один и тот же вид деятельности, могут иметь различную величину налоговой нагрузки, на которую будет влиять не

только сумма полученного дохода, но и структура уплачиваемых налогов. Например, налогоплательщик, осуществляющий розничную торговлю и находящийся на общем режиме налогообложения, уплачивает налог на прибыль (налог на доходы физических лиц) и налог на добавленную стоимость. Тот же налогоплательщик, применяющий систему налогообложения в виде единого налога на вмененный доход, уплачивает только налог на совокупный доход.

Таким образом, налоговая нагрузка – это важный финансовый показатель, позволяющий оценить тяжесть налогообложения с учетом структуры уплачиваемых налогоплательщиками налогов и сборов. Указанный показатель применяется налоговыми органами при отборе налогоплательщиков для включения в планы проведения выездных налоговых проверок. С целью повышения эффективности планирования выездных налоговых проверок необходимо дифференцировать налоговую нагрузку различных категорий налогоплательщиков (крупнейшие, крупные, предприятия среднего и малого бизнеса) с учетом применяемых ими налоговых режимов и структуры уплачиваемых ими налоговых платежей. Использование в качестве индикатора дифференцированных значений показателя налоговой нагрузки позволит обеспечить условия для повышения эффективности контроля за уровнем исполнения налогоплательщиками налоговых обязательств, выявления резервов и дополнительных источников пополнения налоговых доходов бюджетной системы страны.

#### Библиографический список и список источников

1. Табаков, А. Н. Методы и критерии оценки налоговых рисков предприятия [Текст] / А. Н. Табаков // Научный вестник Волгоградской академии государственной службы. Серия: Экономика. – 2010. – № 1.
2. Майбуров, И. А. Теория и история налогообложения: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Налоги и налогообложение» [Текст] / И. А. Майбуров. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
3. Юрченко, В. Р. Методологические аспекты расчета показателя налоговой нагрузки [Текст] / В. Р. Юрченко // Финансы и кредит. – 2007. – №20.
4. Цыгичко, А. Н. Нормализация налоговой нагрузки [Текст] / А. Н. Цыгичко. – М.: ИТРК, 2002.
5. Боброва А. О критерии оптимального налогового бремени [Текст] / А. Боброва // Общество и экономика. – 2005. – №10–11.
6. Паскачев, А. Б. Налоговый потенциал экономики России [Текст] / А. Б. Паскачев. – М.: ИД «МЕЛАН», 2001.
7. Лазутина, Д. В. Налоговая нагрузка и методы ее расчета [Электронный ресурс]: автореф. дис. ... канд. экон. наук Д. В. Лазутина // Режим доступа. – <http://www.lib.usue.ru/avtoref/07/lasutina.pdf>.
8. Российская Федерация. Законы. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: федер. закон: [принят 25.02.1999 (ред. от 24.07.2007)] // СЗ РФ. – 1999. – №9. – Ст. 1096.

# БАНКОВСКАЯ СФЕРА: ПОВЫШЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ

УДК 336.77.067

## РЫНОК РОЗНИЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА ВЫХОДЕ ИЗ КРИЗИСА: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

*А. В. Литвинова, Е. Г. Черная*

В статье выявлено влияние рынка розничного кредитования на функционирование финансово-экономической системы государства. Дана характеристика модели рынка по типу конкуренции. Проведен анализ особенностей и показателей функционирования российского рынка розничного кредитования на различных этапах его развития.

**Ключевые слова:** кредитование физических лиц, этапы развития рынка розничного кредитования, финансовый кризис.

## THE MARKET OF RETAIL CREDITING ON THE OVERCOMING THE CRISIS: TENDENCIES AND DEVELOPMENT PROSPECTS

*A. V. Litvinova, E. G. Chernaya*

In article influence of the market of retail crediting on functioning of financial and economic system of the state is revealed. The characteristic of a market model as a competition is given. The analysis of features and indicators of functioning of the Russian market of retail crediting at various stages of its development is carried out.

**Keywords:** crediting of physical persons, stages of development of the market of retail crediting, financial crisis.

Рынок розничного кредитования на всем протяжении развития рыночных отношений в стране всегда был первостепенным объектом научных изысканий и пристального внимания финансистов-практиков, что совершенно естественно, учитывая роль, которую играет рынок кредитования населения в функционировании финансово-экономической системы страны. Розничное кредитование увеличивает платежеспособный спрос домохозяйств, стимулирует потребление населением товаров длительного пользования и услуг, и, как следствие, их производство; сокращает временные разрывы между потребностью в определенных товарах и услугах и возможностью их оплаты; увеличивает скорость денежного обращения; способствует развитию человеческого капитала заемщиков в случае, если розничный кредит направляется на цели финансирования физическим лицом своего образовательного и профессионального уровня, улучшения жилищных условий и т. д.; обеспечивает эффективность деятельности кредитных организаций и на этой основе бескризисное, стабильное развитие кредитно-банковской системы в целом [3. С. 7–8; 5. С. 19–20].

В то же время, по мнению Г. Г. Смагина, функционирование рынка кредитования физических лиц в современных условиях может оказывать и негативное влияние на экономические процессы. В частности, на уровне индивида приобретенный кредит создает иллюзию богатства и приводит к чрезмерным тратам. По мере роста задолженности часто возникают трудности с ежемесячными платежами. Кроме того, потребитель с высокой долей задолженности в потребительском бюджете отчасти теряет покупательский потенциал и привлекательность для товаропроизводителей в будущем. Как правило, покупки в кредит обходятся дороже, чем при оплате наличными. Увеличение расходов связано с необходимостью оплаты процентов за пользование кредитом. На макроуровне кредиты, предоставляемые физическим лицам, временно форсируя рост производства и создавая видимость высокой конъюнктуры в конечном счете могут способствовать выходу производства за рамки платежеспособного спроса населения, нарастанию перепроизводства и возникновению кризисных ситуаций [5. С. 20–21].



Двойственная роль розничного кредитования в экономической жизни государства в первую очередь обуславливает необходимость изучения тенденций развития рынка кредитования физических лиц. Особую актуальность это приобретает в свете кризисных явлений, которым совсем недавно была подвержена финансово-экономическая система России. Извлечь уроки и сделать правильные выводы и прогнозы – основная задача исследователей розничного кредитного рынка на современном этапе.

В первую очередь, современный рынок розничного кредитования необходимо исследовать с позиций характера конкуренции между его субъектами. Именно конкуренция выступает фундаментальным фактором функционирования и роста эффективности рынка розничного кредитования. Участвуя в перераспределении финансовых ресурсов на рыночных принципах, кредитные организации, выступая главными субъектами ссудного рынка, вынуждены порождать такие формы и инструменты рыночного соперничества, которые в значительной степени определяют темпы и масштабы финансирования реального сектора экономики, социально-экономического развития страны в целом.

По типу конкуренции рынок розничного кредитования в России является рынком дифференцированной олигополии. Основная причина олигополистического характера рынка розничного кредитования – значительность эффекта масштаба, при котором эффективное производство кредитных услуг на данном рынке возможно только при небольшом числе производителей этих услуг, т. е. в силу высоких издержек вхождения на рынок и пребывания на нем эффективности и устойчивости достигается, учитывая неограниченное количество покупателей кредитных продуктов – физических лиц, преобладанием активов ограниченного числа кредитных организаций в совокупных активах рынка. Вследствие этого рынок розничного кредитования характеризуется высокой концентрацией, обусловленной сосредоточением объемов розничного кредитования в руках относительно незначительного количества кредитных организаций.

В развитии рынка розничного кредитования отчетливо выделяются докризисный, кризисный и посткризисный периоды. На первоначальном этапе построения в стране рыночных отношений рынок кредитования физических лиц вследствие его насыщенности и высокой степени монополизации был типичным рынком продавцов, обладавших значительной рыночной силой и возможностью диктовать условия покупателям кредитных услуг. Вследствие этого основным видом конкуренции на рынке была конкуренция покупателей. Можно ут-

верждать, что постепенно, по мере развития рыночных отношений, на смену конкуренции покупателей на рынке розничного кредитования в докризисный период пришла конкуренция продавцов.

Мировой финансовый кризис, начавшийся в 2008 г., резко изменил состояние и приоритеты развития российской экономической системы. Финансовые проблемы, которые начались в Соединенных Штатах, а затем в Западной Европе и других странах, не обошли стороной и Россию. Развитие кризисных явлений шло поэтапно. Сначала возникли сложности на финансовом рынке, далее начались трудности в банковской системе. Затруднение привлечения средств на рынке межбанковских кредитов в совокупности с критическим ухудшением ситуации на рынке ценных бумаг нарушило нормальное функционирование рыночного механизма перераспределения ликвидности. Финансовые проблемы вызвали множество сопряженных с ними негативных явлений в социально-экономической сфере. Резко ухудшились условия для предпринимательской и деловой активности, снизились масштабы и эффективность производства, произошел резкий отток инвестиций, практически прекратилось развитие высокоэффективных и конкурентоспособных производств, резко снизились покупательная способность и уровень жизни населения [2. С. 6].

Несмотря на сжатие рынка розничного кредитования (уход с рынка ряда игроков, сворачивание кредитных программ, снижение объемов выданных кредитов), проявление таких негативных тенденций, как нарастание объемов просроченной задолженности со стороны заемщиков – физических лиц, в кризисный период рынок розничного кредитования остался рынком продавцов. По мере выхода банковской системы и экономики страны в целом из кризиса и в настоящее время соперничество за наиболее выгодные условия предоставления кредитных услуг осталось одной из наиболее выраженных тенденций развития российского рынка розничного кредитования.

Основная конкуренция на рынке розничного кредитования на всех этапах его развития наблюдалась между коммерческими банками, хотя широко была представлена конкуренция между банками и небанковскими кредитными организациями.

Анализ количества и структуры кредитных организаций показывает, что для всех трех периодов развития кредитно-банковской системы страны было характерно снижение как общего числа кредитных организаций, так и небанковских организаций, однако, количество небанковских кредитных организаций в отдельные годы снижалось незначительно или даже возрастало. Более того, несмотря на их относительно незначительный удельный вес в общем числе кредитных органи-

заций (3,2–4,6%), наблюдался рост их доли на рынке розничного кредитования, что объяснялось, прежде всего, развитием ломбардного кредитования в период кризиса, составившем альтернативу традиционному банковскому кредитованию физических лиц. Неуклонное снижение количества банков в составе кредитных организаций в России, наиболее ярко выраженное в докризисный период, объясняется закономерным на тот период времени отсевом неэффективных банков (с 1.01.2004 г. по 1.01.2008 г. количество банков уменьшилось на 369). В период кризиса и по мере выхода из него темпы снижения числа банковских организаций замедлились (с 1.01.2008 г. по 1.01.2010 г. их количество сократилось на 119), что свидетельствует об эффективности мер контроля и надзора за деятельностью банков со стороны Центробанка в докризисный период.

Анализ деятельности кредитных организаций за период с 1999 по 2010 гг., ранжируемых в материалах банковской статистики [6] по величине активов на шесть групп, показывает следующее.

Во-первых, и в докризисный и в посткризисный периоды происходил стабильный рост активов всей кредитно-банковской системы страны. С 1.01.2000 г. по 1.08.2010 г. он возрос с 1583623 млн. руб. до 30606458 млн. руб., т. е. в 19,3 раза. При этом величина активов росла во всех группах кредитных организаций, за исключением шестой, в которой активы снизились более чем в 2 раза.

Во-вторых, начиная с 2004 г. на долю пяти ведущих кредитных организаций стабильно приходилось свыше 40 % в общем объеме активов кредитно-банковской системы страны. Уровень концентрации рынка розничного кредитования, определяемый позициями пятью крупнейших банков, отчетливо ослабевал в докризисный период, но остался практически неизменным в кризисный и посткризисный периоды, при этом дополнительным фактором снижения уровня концентрации рынка и в докризисный период, и в период кризиса стало укрепление позиций других, менее крупных кредитных организаций.

Наиболее ярко выраженной тенденцией развития розничного кредитного рынка в докризисный период стал рост числа потребителей кредитных продуктов и соответственно рост объемов выданных кредитов и их доли в кредитных портфелях кредитных организаций. Чрезвычайно высокие темпы роста рынка розничного кредитования были обусловлены, в первую очередь, ростом доходов и потребностей россиян, гибкой кредитной политикой конкурирующих между собой банков. До 2008 г. объем розничных кредитов ежегодно практически удваивался и вырос на 01.01.2008 г. по сравнению с 01.01.2000 г. более чем в 117 раз (табл.). На фоне непрерывного роста общего объема кредитных портфелей российских кредитных организаций (более чем в 21 раз с 01.01.2000 г. по 01.01.2008 г.) увеличивался и удельный вес в них розничных кредитов: с 4,41 % до 24,16 % за указанный период (или в 5,5 раза).

**Объемы выданных розничных кредитов и их доля в кредитных портфелях кредитных организаций за период с 01.01.2000 г. по 01.08.2010 г.**

Период времени	Объем розничных кредитов, млн. руб.	Объем кредитных портфелей всего, млн. руб.	Доля розничных кредитов в кредитных портфелях, %
на 01.01.2000 г.	27630	627207	4,41
на 01.01.2001 г.	44748	971518	4,61
на 01.01.2002 г.	94653	1485072	6,37
на 01.01.2003 г.	142058	2058797	6,90
на 01.01.2004 г.	299675	2960331	10,12
на 01.01.2005 г.	618862	4282564	14,45
на 01.01.2006 г.	1179250	6064657	19,44
на 01.01.2007 г.	2065199	8880063	23,26
на 01.01.2008 г.	3242111	13416730	24,16
на 01.01.2009 г.	4017212	19884776	20,20
на 01.01.2010 г.	3573751	19847131	18,01
на 01.08.2010 г.	3731713	20528844	18,18

Источник. [6].

Начиная с 2008 г. впервые за много лет доля розничных кредитов в общем объеме кредитования начала снижаться и достигла к началу 2009 г. 20,20 %, что почти на 4 % меньше по сравнению с началом 2008 г. Объемы выданных розничных кре-

дитов в течение 2008 г. выросли (на 775101 млн. руб.), однако, их темпы роста по сравнению с предыдущими годами существенно замедлились. В течение 2009 г. количество выданных розничных кредитов резко сократилось, а их объем впервые сни-

зился на 443461 млн. руб. При этом доля розничных кредитов в кредитных портфелях кредитных организаций страны уменьшилась на 2,19 %.

Рост безработицы и ухудшение платежеспособности заемщиков-граждан обусловили сворачивание розничного кредитования. В результате кризиса реализовались кредитные риски, накопленные банками за годы экономического подъема: у значительной части индивидуальных заемщиков (также и корпоративных) ухудшилось финансовое состояние и качество обслуживания долга. Естественной реакцией банков стал значительно более консервативный подход к выдаче новых ссуд. Последнее, в свою очередь, явилось фактором стагнации кредитования и в известной степени осложнило выход реального сектора экономики из кризиса. Основная часть кредитов физическим лицам в 2009–2010 гг. (более 80%) выдавалась в рублях. В условиях реализации антикризисных программ Правительства РФ и Банка России в общем объеме кредитов нефинансовым организациям и физическим лицам увеличилась доля банков, контролируемых государством (с 45,8 % на 01.01.2009 г. до 48,3 % на 01.01.2010 г.). В целом по объемам кредитования физических лиц к началу 2010 г. лидировали банки, контролируемые государством, крупные частные банки и банки, контролируемые иностранным капиталом. Их удельный вес в объеме кредитов, выданных банковским сектором физическим лицам, составил 44,0; 26,1 и 25,1 % соответственно [7. С. 29].

В 2010 г. кредитно-банковская система страны постепенно стала выходить из кризисного состояния. Это напрямую отразилось на потреблении кредитных продуктов населением страны. Объемы выданных кредитов с 01.01.2010 г. по 01.08.2010 г. выросли на 157962 млн. руб., и их доля в кредитных портфелях кредитных организаций незначительно (на 0,17 %), но возросла. Тем не менее восстановление рынка кредитования физических лиц в стране идет достаточно медленно: на конец 2010 г. доля розничных кредитов в общем объеме розничных кредитов на кредитном рынке достигла лишь уровня начала 2006 г.

Важнейшей характеристикой поведения потребителей кредитных продуктов на рынке розничного кредитования является уровень просроченной задолженности, который характеризует степень реализации основополагающего принципа кредита, а именно его возвратность. Одной из наиболее значимых тенденций рынка розничного кредитования в докризисный период было постоянное нарастание объемов просроченной задолженности по кредитам. На 01.08.2010 г. она уве-

личилась по сравнению с 01.01.2000 г. в 202 раза и составила 100700 млн. руб. Однако в различные периоды времени динамика объемов, темпов роста просроченной задолженности и ее доли в общем объеме выданных розничных кредитов существенно различалась. В докризисный период, с 2000 по 2006 гг., увеличение объема просроченной задолженности происходило на фоне повышения ее темпов роста, причем на 01.01. 2005 г. и на 01.01. 2006 г. темпы роста составляли 2,38 и 2,44 соответственно, т. е. в указанные периоды времени объемы невозвратов более чем удвоились. Начиная с 2007 г. объем просроченной задолженности продолжал увеличиваться (в течение 2009 г. она возросла практически вдвое), однако, темпы ее роста начали снижаться, что, по-видимому, можно объяснить сжатием розничного кредитного рынка, сворачиванием кредитных программ для физических лиц, ужесточением требований к заемщикам со стороны кредитных организаций.

Анализируя рынок розничных кредитов, следует также учесть динамику такого важнейшего показателя, как доля просроченной задолженности в общем объеме розничных кредитов. В докризисный период увеличение объемов просроченной задолженности по розничным кредитам сопровождалось увеличением темпов ее роста, но снижением доли в общем объеме розничных кредитов. В период кризиса увеличение объема невозвратов по кредитам происходило на фоне общей тенденции снижения темпов ее роста, но резкого увеличения доли просроченных кредитов в общем объеме предоставленных кредитов. На 01.01.2010 г. по сравнению с данными на 01.01.2009 г. доля просроченной задолженности увеличилась практически вдвое – с 3,69 % до 6,80 %. Начиная с 2010 г. рост задолженности по кредитам в абсолютном выражении продолжался, но темпы ее роста, а также темпы роста доли просроченной задолженности в общем объеме розничных кредитов снизились.

Важнейшим вопросом функционирования и развития рынка розничного кредитования является соотношение ценовой и неценовой конкуренции в деятельности кредитных организаций. С позиций экономической теории именно неценовая конкуренция определяет рыночные доли субъектов в олигополистических отраслях. Олигополисты придают особое значение неценовой конкуренции, потому что: а) конкурентам достаточно сложно повторить рекламу и изменения продукта; б) олигополисты часто имеют вполне достаточные финансовые ресурсы для того, чтобы финансировать неценовую конкуренцию [4. С. 139].

Основным инструментом ценовой конкуренции на рынке кредитования физических лиц в докризисный период было снижение ставок по кредитам. Особенно четко это прослеживается в отношении кредитов, предоставленных физическим лицам в рублях. Только за 2000 г. ставки по рублевым кредитам снизились в 2 раза – с 40,2 % до 21,9 %. В дальнейшем снижение ставок замедлилось, но по-прежнему отчетливо наблюдалась тенденция их уменьшения. На 01.01.2007 г. ставки по рублевым кредитам достигли своего исторического минимума, а именно 17,2 %. В целом за период с 2006 по 2008 гг. розничные кредиты подешевели на 3–5 %. Схожую с поведением процентных ставок по кредитам в рублях демонстрировали ставки по кредитам в иностранной валюте.

В докризисный период, несмотря на предельное обострение ценовой конкуренции, последняя все больше принимала неценовой характер, связанный с качеством реализуемых кредитных продуктов. По справедливому мнению А. К. Бахшияна [1. С. 12], в настоящее время услуги в розничном секторе включают множество однотипных видов кредитования населения при незначительной разнице в плате за кредит, поэтому основным средством борьбы за клиента должно являться качество предоставляемых услуг.

В кризисный период на фоне общего снижения интенсивности функционирования розничного кредитного рынка, роста процентных ставок по кредитам вопрос о качестве реализуемых кредитных продуктов несколько утратил свою остроту, однако, обрел новое дыхание в посткризисный период. По мере выхода из кризиса вновь обострилась ценовая конкуренция, что нашло выражение в снижении процентных ставок по кредитам: в течение 2010 г. по рублевым кредитам ставки снизились на 2,45 %, по кредитам в иностранной валюте – на 1,53 %.

В ближайшее время можно прогнозировать следующие тенденции развития рынка: общее увеличение его объемов по множеству прямых и косвенных доказательств экономического благополучия сектора (количество заключенных кредитных договоров, общее число выданных кредитов, объем спроса со стороны населения и пр.). Постепенно ставки по розничным кредитам достигнут докризисного уровня, вернутся докризис-

ные программы кредитования. Увеличится лояльность банков по отношению к потенциальным клиентам в части условий кредитования, касающихся пакета документов, требований к заемщикам, к первоначальному взносу и т. д.

В целом можно утверждать, что сложившаяся в России в настоящее время модель рынка розничного кредитования при разумном уровне монополизации будет способствовать прогрессу финансовых отношений на рынке, иметь результатом снижение цен на кредитные продукты, повышение их качества, увеличение объемов предоставляемых населению кредитов.

#### Библиографический список и список источников

1. *Бахшиян, А. К.* Механизмы оценки и повышения качества банковских услуг в розничном кредитовании: теоретические и методические аспекты [Текст]: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Бахшиян Арсен Карэнович. – М., 2010. – 26 с.
2. *Литвинова, А. В.* Посткризисная модель экономики России: проблемы и перспективы / А. В. Литвинова // Научный вестник Волгоградской академии государственной службы. – 2010. – № 2/4.
3. *Литвинов, Е. О.* Приоритеты и инструменты розничного кредитования в России [Текст]: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Литвинов Евгений Олегович. – Волгоград, 2008. – 195 с.
4. *Макконел, Кэмбелл Р.* Экономикс: принципы, проблемы и политика [Текст] / Кэмбелл Р. Макконел, Стэнли Л. Брю; в 2-х т.: пер. с англ. 11-го изд. Т. 2. – М.: Республика, 1992. – 400 с.
6. *Смагин, Г. Г.* Экономический механизм функционирования рынка кредитования физических лиц и предупреждение его криминализации [Электронный ресурс]: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Смагин Геннадий Геннадьевич. – М., 2009. – 196 с.
7. Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2009 году. 268 с. Сайт Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/publ/God/Otchet\\_2009.pdf](http://www.cbr.ru/publ/God/Otchet_2009.pdf). Дата обращения: 15.12.2010 г.
8. Бюллетень банковской статистики за 2000–2010 гг. Сайт Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/main.asp?Prtd=BBS>.

УДК 336.77

## О ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ ИЗМЕНЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БЮРО КРЕДИТНЫХ ИСТОРИЙ

*О. В. Квочкин*

В статье рассматривается функционирование системы бюро кредитных историй и исследуется порядок их взаимодействия с кредитными организациями. Автором предлагаются рекомендации по расширению клиентуры бюро кредитных историй за счет ипотечных и кредитных брокеров.

**Ключевые слова:** бюро кредитных историй, кредитные организации, ипотечный брокер, кредитный брокер.

## ABOUT PERSPECTIVE DIRECTIONS OF CHANGE OF ACTIVITY OF BUREAU OF CREDIT STORIES

*O. V. Kvochkin*

In article functioning of system of bureau of credit stories is considered and the order of their interaction with the credit organisations is investigated. The author offers recommendations about expansion of clientele of bureau of credit stories at the expense of hypothecary and credit brokers.

**Keywords:** bureau of credit stories, the credit organisations, the hypothecary broker, the credit broker.

Важнейшей частью первичной скоринг-оценки клиента (юридического и физического лица), независимо от выбора кредитной программы, является проверка клиента по базе данных Бюро кредитных историй (БКИ). Бюро кредитных историй представляет собой юридическое лицо, оказывающее в услуги по формированию, обработке и хранению кредитных историй, а также по предоставлению кредитных отчетов. Целями создания бюро кредитных историй являются: создание условий для формирования, обработки, хранения и раскрытия информации, характеризующей своевременность исполнения заемщиками своих обязательств по договорам займа (кредита), повышения защищенности кредиторов и заемщиков за счет общего снижения кредитных рисков, а также повышения эффективности работы кредитных организаций.

Согласно Федеральному закону «О кредитных историях» [1], российские кредитные организации обязаны предоставлять необходимую информацию в одно из бюро кредитных историй, включенное в государственный реестр бюро кредитных историй, в отношении всех заемщиков, давших письменное согласие на ее представление.

Кредитная история субъекта кредитной истории – физического или юридического лица состоит из:

- 1) титульной части;
- 2) основной части;
- 3) дополнительной (закрытой) части.

В титульной части кредитной истории содержится следующая информация о субъекте кредитной истории:

1) фамилия, имя, отчество, дата и место рождения для физического лица; полное и сокращенное наименования юридического лица;

2) данные паспорта гражданина Российской Федерации или иного документа, удостоверяющего личность (серия, номер, дата и место выдачи, наименование и код органа, выдавшего паспорт или иной документ, удостоверяющий личность) для физического лица; адрес (местонахождение) постоянно действующего исполнительного органа юридического лица, телефон;

3) идентификационный номер налогоплательщика как для физического и юридического лиц; единый государственный регистрационный номер юридического лица и другие данные.

В основной части кредитной истории физического лица содержатся:

а) указание места регистрации и фактического места жительства;

б) сведения о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя;

в) указание суммы обязательства заемщика на дату заключения договора займа (кредита);

г) указание срока исполнения обязательства заемщика в полном размере в соответствии с договором займа (кредита);

д) указание срока уплаты процентов в соответствии с договором займа (кредита);

е) о внесении изменений и (или) дополнений к договору займа (кредита), в том числе касающихся сроков исполнения обязательств;

ж) о дате и сумме фактического исполнения обязательств заемщика в полном и (или) неполном размерах и иная информация.

В основной части кредитной истории юридического лица содержатся данные:

а) о процедурах банкротства юридического лица;

б) основные части кредитных историй реорганизованных юридических лиц, прекративших существование, если юридическое лицо было создано путем реорганизации;

в) указание суммы обязательства заемщика на дату заключения договора займа (кредита);

г) указание срока исполнения обязательства заемщика в полном размере в соответствии с договором займа (кредита);

д) указание срока уплаты процентов в соответствии с договором займа (кредита) и иная информация.

В дополнительной (закрытой) части кредитной истории физического лица содержатся следующие сведения:

а) полное и сокращенное наименования юридического лица;

б) единый государственный регистрационный номер юридического лица;

в) идентификационный номер налогоплательщика.

В дополнительной (закрытой) части кредитной истории юридического лица содержится следующая информация:

а) полное и сокращенное наименования юридического лица;

б) единый государственный регистрационный номер юридического лица;

в) идентификационный номер налогоплательщика.

Данная информация предоставляется в бюро кредитных историй на основании заключенного договора об оказании информационных услуг, которая, после обработки, предоставляется пользователям кредитной истории в виде кредитного отчета, в котором содержатся данные из основной части. Причем основная часть кредитной истории раскрывается пользователю кредитной истории только на основании запроса, содержащего полную информацию о субъекте запрашиваемой кредитной истории из титульной части кредитной истории.

Пользователю кредитной истории кредитный отчет, согласно закону, предоставляется только в

форме электронного документа, юридическая сила которого подтверждена электронной цифровой подписью.

Федеральный закон дает довольно расплывчатое определение пользователю кредитной истории – это индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, получившее письменное или иным способом документально зафиксированное согласие субъекта кредитной истории на получение кредитного отчета для заключения договора займа (кредита). То есть, согласно данному определению, пользователем информации бюро кредитных историй может быть, помимо кредитной организации, кредитный или ипотечный брокер, зарегистрированный в организационно-правовой форме юридического лица или индивидуального предпринимателя.

В законодательстве довольно подробно отражена деятельность пользователей кредитных историй в части получения информации от Центрального каталога кредитных историй [2] (общероссийская база для сбора, хранения и представления информации о бюро кредитных историй) о бюро кредитных историй, в котором находится информация о клиенте. Данную информацию можно получить посредством направления запроса в Центральный каталог кредитных историй: непосредственно через интернет-сайт Банка России; через кредитную организацию; через отделения почтовой службы; через нотариуса.

Однако получить информацию о клиенте-заемщике от самого бюро кредитных историй не кредитной организацией в настоящее время нет возможности, несмотря на то, что это прямо оговорено в законе.

Связано это, на наш взгляд, в первую очередь с тем, что сами бюро кредитных историй не заключают договоры о предоставлении информации иным, кроме как кредитные, организациям. Безусловно, данные, содержащиеся в бюро кредитных историй относительно клиентов-заемщиков, как показано выше, являются конфиденциальными.

Несмотря на это, мы считаем, что при условии обязательного государственного лицензирования кредитных и ипотечных брокеров, они могут быть допущены к получению данных от бюро кредитных историй для формирования первичной анкеты для дальнейшего предоставления в кредитную организацию, так как титульные данные, необходимые для получения кредитного отчета, без сомнения, у брокера имеются. Данное предложение не противоречит действующему законодательству, созданы предпосылки для подобного рода взаимодействия.

Сегодня схема работы бюро кредитных историй с пользователем кредитных историй выглядит следующим образом:

1. Клиент-заемщик обращается к кредитору с кредитной заявкой.
2. Кредитор запрашивает согласие заемщика на получение кредитной истории из БКИ.
3. Заемщик предоставляет кредитору письменное согласие.
4. Кредитор обращается с запросом на получение кредитного отчета заемщика в БКИ при условии заключения договора об оказании информационных услуг пользователю кредитной истории.
5. БКИ формирует кредитный отчет на основании информации из региональной базы кредитных историй БКИ.
6. Кредитор оплачивает услуги по предоставлению кредитной истории БКИ.
7. Кредитор принимает решение по кредитной заявке заемщика с учетом его кредитной истории.

Мы предлагаем данную схему несколько видоизменить для клиента кредитного и ипотечного брокера:

1. Клиент-заемщик обращается к кредитному (ипотечному) брокеру.
2. Брокер запрашивает согласие заемщика на получение кредитной истории из БКИ.
3. Заемщик дает кредитному брокеру письменное согласие.
4. Кредитный (ипотечный) брокер обращается с запросом на получение кредитного отчета заемщика в БКИ при условии заключения договора об оказании информационных услуг пользователю кредитной истории.
5. БКИ формирует кредитный отчет на основании информации из региональной базы кредитных историй БКИ.
6. Брокер самостоятельно оплачивает услуги по предоставлению кредитной истории БКИ.
7. Брокер передает полученную информацию (вместе с иными заполненными документами) в кредитную организацию.
8. Кредитор принимает решение по кредитной заявке заемщика с учетом его кредитной истории.

Для того чтобы данная схема была внедрена в деятельность отечественных кредитных и ипотечных брокеров, мы предлагаем: Центральному банку РФ написать рекомендательное письмо к ФЗ «О кредитных историях» о возможности предоставления прав доступа российским кредитным и ипотечным брокерам, зарегистрированным в

установленном порядке, к базам данных бюро кредитных историй. В данном документе необходимо указать следующие элементы:

1. Кредитный (ипотечный) брокер должен быть зарегистрирован как российское юридическое лицо в установленном порядке.
2. Кредитный (ипотечный) брокер обязан иметь расчетный счет в кредитной организации, с которого будут производиться операции по оплате услуг бюро кредитных историй.
3. Кредитный (ипотечный) брокер обязан иметь лицензию на осуществление деятельности.
4. Бюро кредитных историй должно составить пакет документов для возможности заключения договора об обмене информацией с кредитным и ипотечным брокером, аналогичный с пакетом документов для заключения договора с кредитной организацией. В такой пакет входят: соглашение о конфиденциальности обмениваемой информацией; соглашение об электронном документообороте (т. е. о документообороте в электронно-цифровой форме, заверенным посредством электронной цифровой подписи согласно российскому законодательству [3]).

На наш взгляд, получение кредитными и ипотечными брокерами информации от бюро кредитных историй несет следующие позитивные моменты для кредитно-банковской системы в целом:

1. Кредитным и ипотечным брокерам составлять максимально полный пакет документов для предоставления в кредитную организацию.
2. Кредитные организации будут освобождены от части трансакционных издержек, а именно от оплаты услуг бюро кредитных историй по получению кредитных историй клиентов от кредитных и ипотечных брокеров.
3. Кредитным и ипотечным брокерам предоставит дополнительную нишу в работе с клиентами – организовать работу совместно с бюро кредитных историй по исправлению ошибок в кредитных историях. Данные ошибки встречаются довольно часто, к основным из них относятся: задвоение информации о полученных кредитах (когда данные об одном полученном кредите два или более раз встречаются в отчете о кредитной истории), неверная информация о статусе кредита (кредит с полностью исполненными обязательствами выдается программой как действующий, «активный»). Клиентами с подобными проблемами кредитные организации не разбираются, сразу же отказывая по кредитной заявке, зачастую не объясняя причину отказа.

Заемщик может сам получить информацию о своей кредитной истории, используя для этого четыре следующих варианта:

1 вариант – подготовить и отправить запрос по почте.

2 вариант – подготовить и отправить запрос телеграммой.

3 вариант – получить при личном обращении в организации, сотрудничающие с НБКИ в регионе. (Получение кредитного отчета будет в этом случае платным, однако, заверение подписи у нотариуса не потребуется).

4 вариант – получить кредитный отчет в организациях, сотрудничающих с НБКИ в регионе с доставкой курьером к месту нахождения субъекта кредитной истории. (Получение кредитного отче-

та будет в этом случае платным, однако, заверение подписи у нотариуса не потребуется).

#### Библиографический список и список источников

1. Российская Федерация. Законы. О кредитных историях: федер. закон: [принят 30 декабря 2004 г.; ред. от 24.07.2007] // СПС «Гарант».

2. Российская Федерация. Правительство. О порядке направления запросов и получения информации из Центрального каталога кредитных историй субъектом кредитной истории и пользователем кредитной истории посредством передачи заявления через нотариуса: указание ЦБ РФ: [принято 14 апреля 2009 г.; ред. от 01.03.2010] // СПС «Гарант».

3. Российская Федерация. Законы. Об электронной цифровой подписи: федер. закон: [принят 10 января 2002 ред. от 08.11.2007] // СПС «Гарант».

УДК 336.77

## РОЛЬ АГЕНТСТВА ПО ИПОТЕЧНОМУ ЖИЛИЩНОМУ КРЕДИТОВАНИЮ В РАЗВИТИИ РОССИЙСКОЙ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ

*А. П. Алмосов*

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию является одним из основополагающих институтов развития секьюритизации в России. В статье рассматривается опыт секьюритизации ипотечных кредитов, приобретенных агентством у коммерческих банков.

**Ключевые слова:** секьюритизация, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию, ипотека, трансграничная секьюритизация.

## THE ROLE OF THE AGENCY FOR HOUSING MORTGAGE LENDING IN DEVELOPMENT OF SECURITIZATION IN RUSSIA

*A. P. Almosov*

The Agency for Housing Mortgage Lending is one of basic institutes of development of securitization in Russia. In article experience of securitization of mortgage loans got by agency at commercial banks is considered.

**Keywords:** securitization, The Agency for Housing Mortgage Lending, the mortgage, transboundary securitization.

Зарождение, становление и развитие секьюритизации в России напрямую связано с ипотечным кредитованием. Последние пять-шесть лет создание и развитие системы ипотечного кредитования в России считается одним из приоритетных направлений деятельности федерального правительства, а также администраций подавляющего большинства субъектов федерации. Ипотека рассматривается как основной способ обеспечить население страны доступным жильем, и именно поэтому вопросы ипотечного кредитования включены в национальную программу «Гражданам России доступное и комфортное жилье». Вторым аспектом ипотеки, выводящим этот финансовый инструмент на уровень национальных приорите-

тов, является мультипликативный эффект, возникающий в результате повышения покупательной способности: спрос на недвижимость влечет также и спрос на услуги и материалы, связанные с ремонтом жилья, на мебель, предметы обихода, на инфраструктуру и т.д.

Одним из первых мероприятий правительства РФ в рассматриваемой области было учреждение в 1997 г. Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). В целях выполнения поставленных перед АИЖК задач разработана и внедрена двухуровневая система ипотечного кредитования, предусматривающая рефинансирование Агентством кредитов, выдаваемых во всех регионах страны по единым стандартам.



На основании Стандартов функционирует механизм рефинансирования, который является базой для создания единой федеральной системы ипотечного кредитования.

Основными участниками ипотечного рынка, создаваемого АИЖК, являются: региональные операторы, банки, страховые, оценочные и риэлтерские компании.

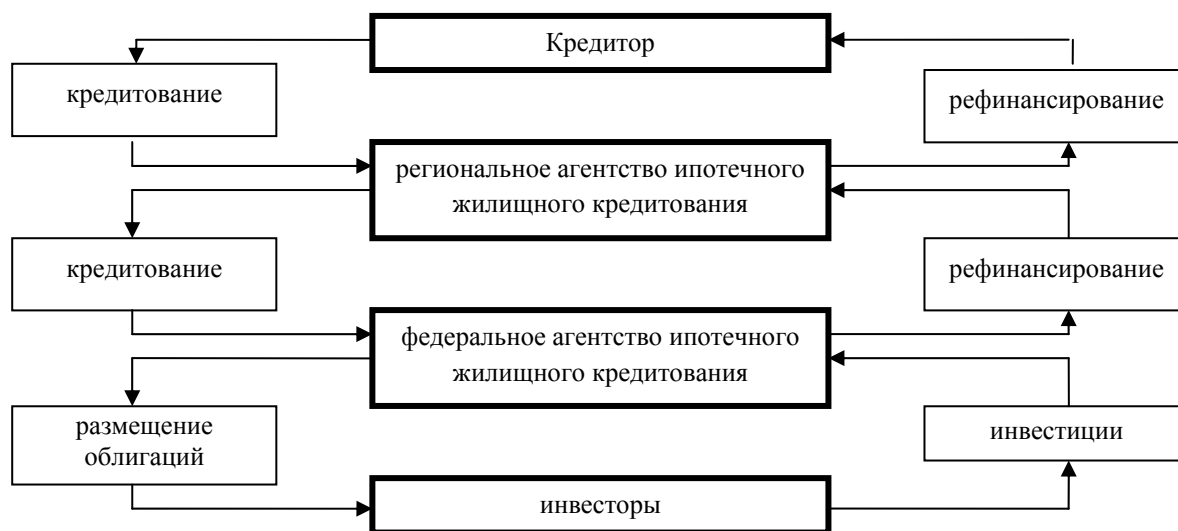


Рис. 1. Система рефинансирования, создаваемая АИЖК

Источник. Составлено автором.

Цели деятельности Агентства определены Уставом Агентства, Концепцией развития системы ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации (от 11 января 2000 г.), Концепцией развития Унифицированной системы рефинансирования ипотечных жилищных кредитов в России (от 30 июня 2005 г.), российским общим и отраслевым законодательством, описывающим порядок взаимодействия участников рынка ипотечного кредитования и рефинансирования ипотечных жилищных кредитов, а также нормативными актами министерств и ведомств, государственных регуляторов.

В соответствии с положениями данных документов целями Агентства являются [1. С. 30]:

- реализация государственной политики по обеспечению доступности ипотечных кредитов для широких слоев населения, в том числе для социально не защищенных групп;
- целевое и эффективное использование государственных средств (предоставленных Агентству в форме взносов в уставный капитал и государственных гарантий Российской Федерации) на создание условий для формирования и последовательной эволюции рынка ипотечного кредитования;
- формирование надежного механизма рефинансирования жилищных ипотечных кредитов

посредством применения различных финансовых инструментов;

- постоянный мониторинг развития ипотечного рынка, анализ ситуации и совершенствование применяемых стандартов и механизмов;
- направление прибыли от деятельности Агентства на цели дальнейшего развития системы ипотечного жилищного кредитования.

В рамках системы рефинансирования ипотечных жилищных кредитов Агентство выполняет следующие ключевые задачи [1. С. 30]:

- формирует и постоянно развивает федеральную систему ипотечного жилищного кредитования в Российской Федерации на основе двухуровневой системы рефинансирования стандартных ипотечных кредитов и займов, удостоверенных закладными;
- совершенствует Стандарты процедур выдачи, рефинансирования и сопровождения ипотечных кредитов (займов) с целью обеспечения равной доступности ипотечных кредитов и займов для населения на всей территории Российской Федерации;
- развивает автоматизацию бизнес-процессов рынка в интересах всех участников путем разработки высокотехнологичных систем формирования базы данных по ипотечным кредитам, учету и

контролю исполнения обязательств заемщиками, оперативного управления сформированными портфелями закладных, в том числе в части переуступки прав требования, и предоставляет техническую помощь организациям – участникам системы ипотечного кредитования в России;

- создает предпосылки для развития вторичного рынка стандартных ипотечных жилищных кредитов и займов, предоставляемых населению российскими коммерческими банками и иными организациями;

- создает предпосылки развития цивилизованного рынка ипотечных ценных бумаг путем разработки и апробации механизма структурированных выпусков ипотечных ценных бумаг, ориентированных на различные группы инвесторов.

С некоторыми допущениями АИЖК можно рассматривать как аналог широко известных американских агентств Fannie Mae, Freddy Mac и Ginny Mae. Основное сходство заключается в роли АИЖК на рынке: Агентство не выдает ипотечные кредиты населению, но призвано создать систему рефинансирования для неограниченного количества мелких и средних кредиторов по всей России. Соответственно понимание того, что система ипотечного кредитования нуждается в рефинансировании, возникло у правительства одновременно с попытками создать такую систему. Само АИЖК пока фондирует свою деятельность в основном за счет привлечения средств с фондового рынка путем выпуска корпоративных облигаций, обеспеченных полностью или частично государственными гарантиями. Таким образом, вопрос рефинансирования самого АИЖК не был эффективно решен на первом этапе создания системы, что позволило агентству активно участвовать в подготовке соответствующей нормативной базы [2. С. 343].

Рефинансирование операций отличается от фондирования операций тем, что при рефинансировании уже имеется некая ценность, актив, тогда как фондирование является более широким понятием и может применяться для описания начального этапа развития бизнеса, когда финансовые средства вкладываются в проект, и активы возникают лишь вследствие реализации проекта. На сегодняшний день АИЖК привлекает средства обоими способами – как путем выпуска необеспеченных ценных бумаг от своего имени, так и путем выделения активов на баланс специальных ипотечных агентов. АИЖК в настоящий момент работает со следующими ипотечными агентами: ЗАО «ПИА АИЖК», ЗАО «ВИА АИЖК», ЗАО

«Ипотечный агент АИЖК 2008-1», ЗАО «Ипотечный агент АИЖК 2010-1».

Начиная с середины 2005 г. ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» вплотную приступило к реализации проекта дебютного для российского финансового рынка выпуска облигаций с ипотечным покрытием на сумму 3 млрд. руб. в соответствии с Федеральным законом «Об ипотечных ценных бумагах».

Во второй половине 2005 г. Федеральной службой по финансовым рынкам были приняты нормативные акты, регламентирующие деятельность участников рынка и непосредственно выпуск ипотечных ценных бумаг, активное участие в подготовке которых принимало Агентство.

К концу 2005 г. был завершен первый этап подготовки выпуска облигаций с ипотечным покрытием, определивший основные условия, структуру и предварительные ценовые параметры предстоящей сделки.

Был проведен анализ юридических, инвестиционных, налоговых и регулирующих аспектов, а также аудит документов, связанных с залогом ипотечного покрытия.

В ходе подготовки дебютного выпуска ипотечных ценных бумаг была выявлена необходимость внесения изменений в ряд положений Закона «Об ипотечных ценных бумагах» в целях обеспечения условий для эффективного выпуска указанных финансовых инструментов. Изменения в закон были внесены в середине 2006 г. В частности, они конкретизировали положения об очередности исполнения обязательств, порядок расчета размера ипотечного покрытия, нормативы достаточности ипотечного покрытия для исполнения обязательств и очередность обращения взыскания в случае эмиссии облигаций с одним ипотечным покрытием двух или более выпусков, что в полной мере отвечает потребностям структурирования выпуска облигаций с ипотечным покрытием. Важной новеллой являлось предоставление права эмитенту на погашение (частичное) облигаций до истечения срока их обращения. Кроме того, были устранены препятствия, связанные со страхованием рисков при ипотечной сделке.

В результате проделанной работы первая серия структурированных выпусков облигаций с ипотечным покрытием, инициатором выпуска которых выступило ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию», была зарегистрирована Федеральной службой по финансовым рынкам 19 апреля 2007 г. и успешно размещена 23 мая 2007 г. В рамках данной серии были выпущены три субординированных по отношению

друг к другу выпуска ипотечных ценных бумаг в форме жилищных облигаций с ипотечным покрытием классов А, Б и В со следующими параметрами (табл. 1) [3. С. 352].

1. Неконвертируемые документарные процентные жилищные облигации с ипотечным покрытием на предъявителя класса А размещены в количестве 2 900 000 штук номиналом 1000 руб. каждая по открытой подписке широкому кругу инвесторов.

2. Неконвертируемые документарные процентные жилищные облигации с ипотечным покрытием на предъявителя класса Б размещены в количестве 264 000 штук номиналом 1000 руб. каждая по закрытой подписке Европейскому банку реконструкции и развития.

3. Неконвертируемые документарные процентные жилищные облигации с ипотечным покрытием на предъявителя класса В размещены в количестве 130 794 штук номиналом 1000 руб. каждая по закрытой подписке ОАО «АИЖК».

*Таблица 1*

**Основные параметры первого выпуска ипотечных ценных бумаг**

Класс облигаций	Валюта	Номинальная стоимость	% от общей суммы эмиссии	Рейтинг (Moody's)	Кредитное усиление	WAL (лет)	Ставка купона	Дата погашения
А	RUR	2 900	88%	A3	19%	1,5	6,94	15.02.2039
Б	RUR	264	8%	Ba1	11%	7,0	9,50	15.02.2039
В	RUR	130,8	4%	NR	7%	-	-	15.02.2039

*Источник:* [4].

Облигации классов А, Б и В обеспечиваются одним ипотечным покрытием. Ипотечное покрытие составляют обеспеченные ипотекой требования, номинированные в российских рублях, удостоверенные закладными и выданные в соответствии со стандартами АИЖК в 55 регионах России. Широкая географическая диверсификация, а также достаточно жесткие требования закона к ипотечным кредитам, входящим в состав ипотечного покрытия (LTV меньше 70 %, требования к обязательному страхованию, исключение из расчета размера ипотечного покрытия кредитов с просрочками платежей по кредиту или страхованию и т.д.), позволяют говорить о высоком качестве обеспечения по таким бумагам. Статистика поведения обращающихся на рынке сделок показывает существенно более низкий и предсказуемый уровень просрочек и дефолтов по сравнению с другими кредитами.

Выпуск облигаций с использованием специально созданного ипотечного агента позволяет исключить для инвесторов риски, связанные с деятельностью инициатора выпуска и самого эмитента. Таким образом, надежность облигаций определяется в первую очередь качеством ипотечного покрытия, что выгодно отличает облигации с ипотечным покрытием от других долговых инструментов и позволяет использовать их для refinансирования ипотечных кредитов не только крупным, но и средним и мелким банкам.

Эмитентом облигаций является ЗАО «Первый ипотечный агент АИЖК» – акционерное общество, специально созданное в соответствии с Федеральным законом «Об ипотечных ценных бумагах». Акционерами ЗАО «Первый ипотечный агент АИЖК» являются два фонда, созданные в соответствии с законодательством Нидерландов.

В соответствии с требованиями Закона об ИЦБ и решениями о выпуске облигаций с ипотечным покрытием ЗАО «ПИА АИЖК» было создано исключительно для осуществления трех выпусков ипотечных ценных бумаг и не может заниматься иными видами деятельности, кроме покупки пула закладных и выпуска и обслуживания облигаций с ипотечным покрытием. ЗАО «ПИА АИЖК» не имеет штата сотрудников. Единоличным исполнительным органом эмитента назначено ООО «ТМФ РУС», дочерняя компания голландского холдинга – одного из крупнейших в мире по созданию и доверительному управлению компаниями специального назначения (SPV).

Бухгалтерский учет эмитента осуществляет ООО «РМА Сервис». Сервисное обслуживание закладных, входящих в ипотечное покрытие, осуществляет ОАО «АИЖК», являющееся мастер-сервисером. В обязанности мастер-сервисера входит обслуживание портфеля ипотечных кредитов, сбор платежей, представление интересов эмитента в отношениях с другими сторонами, обращение взыскания на заложенное имущество в случае дефолта по закладным, подготовка отчет-

ности, раскрытие информации и т.д. В случае несвоевременного поступления платежей от субсервисеров АИЖК гарантирует перечисление платежей за счет собственных средств. Таким образом удалось снизить риски смешения денежных средств, поступающих по пулу, с иными активами организаций, являющихся промежуточными звеньями в цепочке сбора платежей в различных регионах России. Владельцы облигаций с ипотечным покрытием никак не взаимодействуют с заемщиками по ипотечным кредитам, а получают платежи по облигациям от эмитента аналогично классическим корпоративным облигациям.

Существенным отличием от международных сделок по секьюритизации является отсутствие в российском законодательстве концепции доверительного управляющего активами в интересах облигационеров. Частично эти функции возложены в сделке на специализированный депозитарий ипотечного покрытия.

Специализированный депозитарий является хранителем закладных и осуществляет функции контроля и учета ипотечного покрытия в соответствии с Законом об ИЦБ. Любые действия с имуществом и денежными средствами, входящими в ипотечное покрытие, могут осуществляться только с согласия специализированного депозитария.

Вся договорная база по сделке, за исключением одного договора, регулируется российским законодательством, и в частности Законом об ИЦБ.

Данная сделка по выпуску ипотечных ценных бумаг являлась первой на российском рынке, предусматривающей эмиссию трех выпусков облигаций, обеспеченных одним ипотечным покрытием. Эти выпуски имеют различную очередность по выплатам процентного дохода и погашению номинальной стоимости облигаций, приоритетность которых снижается от старшего к более младшим выпускам. Так, погашение более младших выпусков допускается только после полного погашения старшего выпуска. Выплата процентного дохода по облигациям субординированных выпусков также может производиться лишь при условии полного удовлетворения текущих обязательств по облигациям более старшего выпуска. Для исполнения обязательств по облигациям установлена следующая очередность: облигации класса А – первая очередь, облигации класса Б – вторая очередь, облигации класса В – третья очередь.

Срок погашения облигаций всех выпусков не позднее 15 февраля 2039 г. Предусмотрена возможность частичного погашения облигаций в со-

ответствии с установленной очередностью, размер которого зависит от поступлений в счет погашения основного долга по закладным, входящим в состав ипотечного покрытия. Исходя из имеющейся статистики по досрочному погашению ипотечных кредитов, ожидаемая дюрация облигаций класса А составляет всего 1,5 года.

В структуре выпусков предусмотрен опцион эмитента на досрочное погашение выпусков классов Б и В не ранее даты полного погашения облигаций класса А. Затем данный механизм был усовершенствован, и при второй серии выпусков опцион на полное досрочное погашение предусмотрен одновременно для облигаций класса А, облигаций класса Б (только одновременно с полным погашением облигаций класса А) и облигаций класса В (не ранее полного погашения облигаций класса А и класса Б). Досрочное погашение эмитент вправе объявить в дату окончания 28 купонного периода (примерно через 7 лет) или после того, как совокупный остаток непогашенной номинальной стоимости облигаций классов А, Б и В составит менее 13% от совокупной номинальной стоимости указанных классов облигаций по состоянию на дату окончания размещения каждого из соответствующих выпусков, в зависимости от того, какое событие произойдет ранее. При этом чтобы обеспечить дополнительный комфорт владельцам облигаций, предусмотрено, что если эмитент таким правом не воспользуется, то процентная ставка по купонам увеличивается автоматически на 1% годовых [3. С. 352].

Облигации класса А имеют фиксированную процентную ставку. Доход по облигациям класса Б определяется исходя из фиксированной расчетной процентной ставки, при этом его размер обусловлен объемом поступлений по ипотечному покрытию. То есть при недостаточности поступлений купон по классу Б может быть выплачен не в полном объеме и перенестись на следующую дату выплаты с начислением на такую невыплаченную часть процентов по той же расчетной процентной ставке. Доход по облигациям класса В представляет собой остаток денежных поступлений по ипотечному покрытию после оплаты всех расходов эмитента, осуществления частичного погашения облигаций класса А и Б и выплаты процентного дохода по ним, пополнения резервного фонда и других выплат, предусмотренных решением о выпуске.

Закон об ИЦБ предусматривает выплату процентов по облигациям с ипотечным покрытием, как минимум, один раз в год. Это положение не содержит никаких исключений в отношении

субординированных облигаций. Чтобы соблюсти это требование, в структуре предусматривается выплата минимального символического купона по субординированным выпускам в случае, когда три последовательные выплаты купона по ним были нулевыми.

Все указанные выше особенности выплаты дохода по облигациям субординированных классов были внедрены для того, чтобы минимизировать риск возникновения ситуации, когда владельцы субординированных классов получают право требовать досрочного погашения от эмитента до того момента, пока такое право не возникло у облигационеров старшего выпуска.

Против обязательств по облигациям АИЖК находится пул только качественных «недефолтных» кредитов. В качестве альтернативного механизма защиты от кредитных рисков АИЖК рассматривало также принятие на себя обязательств по обратному выкупу дефолтных закладных, но этот вариант не нашел своего развития, поскольку мог оказать негативное воздействие на результаты анализа «действительной продажи».

Дополнительную защиту инвесторам обеспечивает наличие денежного резерва на покрытие недостающей ликвидности для выплат владельцам облигаций старших выпусков. Размер такого резерва для первой сделки АИЖК составлял 4 % от общей номинальной стоимости облигаций всех выпусков на дату начала размещения с последующим увеличением до 7 % за счет поступлений в счет процентов по входящим в ипотечное покрытие кредитам. Для второй сделки размер такого резерва был сразу установлен на уровне 8 % в связи с меньшим избыточным спредам в структуре сделки. Размер резерва не амортизируется и остается на установленном уровне до наступления окончательного срока погашения облигаций. Таким образом, по мере амортизации облигаций кредитная поддержка постепенно увеличивается, давая дополнительный комфорт инвесторам в облигации. Для повышения надежности сумма денежных средств в составе резерва ликвидности сразу включается в состав ипотечного покрытия, и ее использование контролируется специализированным депозитарием.

Если суммы платежей, полученных по ипотечному покрытию, окажется недостаточно для осуществления выплат по облигациям в полном объеме на очередную дату выплаты процентов, ипотечный агент может воспользоваться резервом для совершения таких выплат. В дальнейшем ре-

зерв пополняется до установленного максимального уровня за счет избыточного спреда.

Таким образом, совокупный уровень кредитной поддержки в первой сделке для облигаций класса А составляет 19 %, т. е. даже при дефолте и невозможности обратиться взыскание по каждому пятому кредиту владельцы облигаций класса А будут получать выплаты своевременно и в полном объеме.

Перечисленные выше механизмы повышения кредитного качества позволяют облигациям с ипотечным покрытием получать рейтинги на уровне странового и выше. Так, старший выпуск ипотечных облигаций ЗАО «ПИА АИЖК» получил международный рейтинг А3 (на две ступени выше суверенного) по классификации рейтингового агентства Moody's Investors Service. Получение рейтинга выше суверенного означает признание рейтинговым агентством высокого кредитного качества данных облигаций, а также того, что структура и ключевые параметры облигаций с ипотечным покрытием максимально приближены к международным стандартам.

Внесение изменений в Инструкцию ЦБ РФ и последующее принятие решения о включении обрабатываемых на рынке облигаций с ипотечным покрытием в Ломбардный список существенно повысили ликвидность инструментов секьюритизации за счет возможности получения кредитов под залог таких бумаг, а также использования их в сделках РЕПО с ЦБ РФ.

Рассмотрим специфику третьей сделки секьюритизации, которая, в том числе, стала ответом на изменившиеся рыночные условия.

Базовая идея облигационного займа, обеспеченного пулом ипотечных активов, не является инновационной. Ипотечные ценные бумаги, выпущенные в соответствии с российским законодательством, являются аналогом MBS в США и covered bonds в Европе. Согласно Федеральному закону от 11 ноября 2003 г. № 152-ФЗ «Об ипотечных ценных бумагах» (далее – Закон об ИЦБ), облигации с ипотечным покрытием могут выпускаться как с баланса кредитной организации, так и с использованием специально созданного для целей выпуска юридического лица – ипотечного агента. Такая схема внебалансовой секьюритизации применялась во всех сделках, инициатором которых выступило ОАО «АИЖК».

Организационная структура третьего выпуска не претерпела существенных изменений по сравнению с первой и второй сделками (рис. 2).

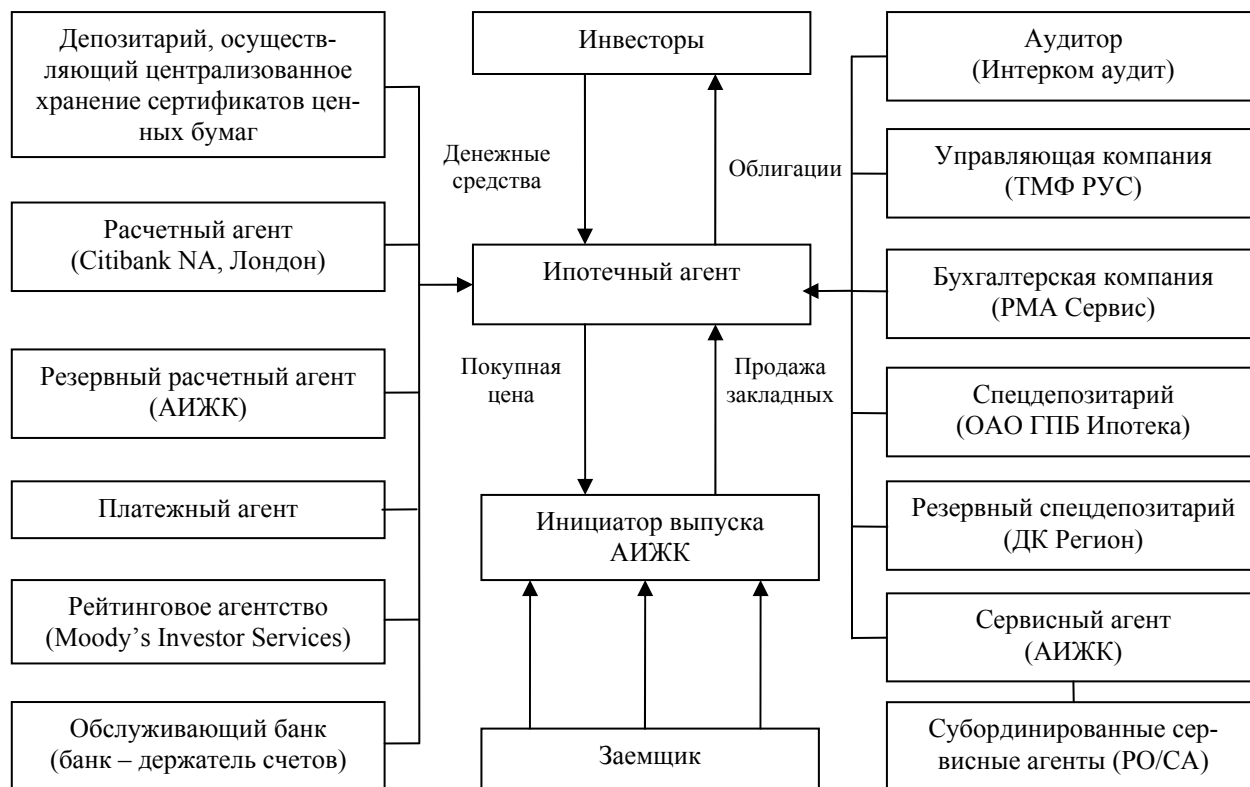


Рис. 2. Организационная структура сделок ОАО «АИЖК»

Источник. [4].

Во многом структура определена спецификой сделки: законодательные ограничения на правоспособность ипотечного агента, включая требование об отсутствии штата сотрудников (для максимальной защиты интересов владельцев облигаций), приводят к необходимости передачи полномочий единоличного исполнительного органа, а также функций по ведению бухгалтерского и налогового учета специализированным организациям.

С этим аспектом связано и выполнение функций мастер-сервисера пула закладных оригинатором сделки. Учитывая специфику распределения – точнее, перераспределения – денежных потоков, в основном получаемых по пулу закладных, входящих в состав ипотечного покрытия, в пользу владельцев облигаций, целесообразно привлечение независимого расчетного агента.

Для подтверждения качества закладных, входящих в состав ипотечного покрытия, и достоверности предоставляемой по ним информации проводится аудит пула закладных. Дополнительная проверка закладных осуществляется и специализированным депозитарием при их включении в состав ипотечного покрытия.

В третьей сделке секьюритизации изменения коснулись лишь платежного агента (в первых

двух сделках эту функцию выполнял ЗАО КБ «Ситибанк», в выпуске ЗАО «Ипотечный агент АИЖК 2008-1» платежным агентом выступит НДЦ) и банка – держателя счета (для ЗАО «Ипотечный агент АИЖК 2008-1» им выступит ЗАО «Райффайзенбанк»). Изменения вызваны сменой организатора выпуска.

Структурирование сделок секьюритизации в первую очередь направлено на обеспечение максимальной защиты инвесторов в облигации старшего класса. Такой подход подтверждается присвоенными ипотечным облигациям рейтингами, в том числе рейтингом инвестиционного уровня для облигаций старших классов ЗАО «Первый ипотечный агент АИЖК» и ЗАО «ВИА АИЖК» - А3 по шкале Moody's Investor Services. По облигациям класса «А» в третьей сделке секьюритизации был получен рейтинг – Baa1 по шкале Moody's Investor Services (целевым рейтингом объявлялся Baa2) [4].

Такая защита достигается путем эмиссии нескольких субординированных выпусков, обеспеченных одним ипотечным покрытием. Структура первого и второго выпусков ИЦБ АИЖК включает в себя три класса. Старший и мезонинный классы являются рыночными, т. е. с возможностью размещения среди неопределенного круга

инвесторов. Младший класс принимает на себя основные риски и в соответствии с международными традициями секьюритизации выкупается на себя оригинатором – ОАО «АИЖК».

Третья сделка состоит из двух субординированных выпусков: старший класс «А» и младший класс «Б». Такое изменение структуры третьего выпуска по сравнению с предыдущими обусловлено отсутствием базы инвесторов в субординированные выпуски, а также ростом требуемой доходности по сравнению с доходностью кредитов, составляющих ипотечное покрытие.

Средневзвешенная ставка купонного дохода по ипотечным облигациям не может превышать доходность по обеспечению – пулу ипотечных кредитов, скорректированную на расходы ипотечного агента по обслуживанию выпуска и прогнозируемое снижение доходности по пулу за счет дефолтных и досрочно погашенных ипотечных кредитов. Средневзвешенная ставка по ипо-

течному покрытию третьего выпуска составляла 11,72 % (основные характеристики пулов закладных в сделках секьюритизации ОАО «АИЖК» приведены в табл. 2). С учетом ежегодных расходов по сделке, составляющих примерно 2,5 %, а также прогнозного снижения доходности в 1,5-2 % годовых, для обеспечения приемлемого уровня купонной доходности по облигациям старшего класса кредитная поддержка в виде субординированного младшего класса, доходность по которому не фиксируется, составит приблизительно 30 % от совокупной номинальной стоимости облигаций выпуска.

Более высокий (по сравнению со старшим классом) уровень риска по облигациям мезонинного выпуска, обязательства по выплате дохода по которому исполняются после исполнения обязательств по старшему классу, подразумевает необходимость наличия по нему премии за риск.

Таблица 2

**Базовые характеристики ипотечного покрытия по выпускам ипотечных ценных бумаг ОАО «АИЖК» (на дату подачи эмиссионной документации на регистрацию)**

Показатель	ЗАО «Первый ипотечный агент АИЖК» [6]	ЗАО «ВИА АИЖК» [7]	ЗАО «Ипотечный агент АИЖК 2008-1» [8]
Совокупный непогашенный остаток основного долга, руб.	3 294 794 549,00	10 757 617 399,00	11 331 828 750,60
Средний текущий остаток основного долга по одной закладной (ноябрь 2010), руб.	160 840,98	323 970,22	506 180,08
Средний первоначальный размер основного долга по одной закладной, руб.	452 813,00	607 951,00	768 246,32
Максимальный текущий остаток по закладным, руб.	2 641 301,56	4 693 679,00	6 328 954,85
Максимальный первоначальный остаток по закладным, руб.	3 360 000,00	6 205 000,00	8 500 000,00
Количество закладных, шт.	8 168	18 861	16 004

Источник. Составлено автором по данным АИЖК.

Таким образом, уровень доходности по мезонинному классу должен превышать размер купонного дохода по старшему классу, что повышает стоимость финансирования, не приводя к росту экономического эффекта для оригинатора. Дополнительным механизмом защиты интересов инвесторов, по сравнению с залогом ипотечного покрытия и субординацией платежей, является предоставление кредитного усиления сделки как путем формирования денежного резерва специального назначения, так и посредством принятия на себя оригинатором сделки – ОАО «АИЖК» –

дополнительных обязательств перед эмитентом (структура кредитного усиления по трем сделкам секьюритизации представлена в табл. 3).

Приведенные в табл. 3 данные отражают общие принципы защиты интересов инвесторов в старший класс облигаций с ипотечным покрытием. В зависимости от характера отдельных элементов и специфики структурирования каждой сделки секьюритизации, их влияние на объемы кредитной поддержки в целом неодинаковы. Рассмотрим возможную динамику более подробно.

Таблица 3

**Кредитное усиление старшего класса в сделках секьюритизации ипотечных активов ОАО «АИЖК»**

Показатель	ЗАО «Первый ипотечный агент АИЖК»	ЗАО «ВИА АИЖК»	ЗАО «Ипотечный агент АИЖК 2008-1»
Объем субординированных классов	12% от совокупной номинальной стоимости облигаций	12% от совокупной номинальной стоимости облигаций	30% от совокупной номинальной стоимости облигаций
Денежный резерв (резерв специального назначения)	7% от совокупной номинальной стоимости облигаций на дату размещения	8% от совокупной номинальной стоимости облигаций на дату размещения	0,9% от совокупной номинальной стоимости облигаций, начиная с 9-го купонного периода – от совокупной непогашенной стоимости облигаций
Обязательства originатора	Не предусмотрены	Не предусмотрены	Обязательства по представлению целевой финансовой помощи в объеме до 6% от совокупной номинальной стоимости облигаций, начиная с 9-го купонного периода – от совокупной непогашенной номинальной стоимости облигаций

Источник: [5. С. 18].

Субординация выпусков означает установленную очередность исполнения обязательств по ним. Возможность установления такой очередности в случае эмиссии облигаций двух и более выпусков, обеспеченных одним ипотечным покрытием, предусмотрена ч. 2 ст. 11 Закона об ИЦБ. Так, в первую очередь погашению подлежит номинал облигаций старшего класса. До тех пор пока выпуск не будет погашен в полном объеме, выплаты в погашение номинальной стоимости облигаций субординированных выпусков (мезонинного класса (при наличии) и младшего класса) осуществлены быть не могут. На практике принцип субординации займов означает, что весь пул закладных, составляющих ипотечное покрытие облигаций нескольких выпусков, работает сначала на владельцев облигаций старшего класса. Правило действует и для досрочного погашения облигаций как по требованию инвесторов, так и по решению эмитента (при исполнении опциона на досрочное погашение).

С позиций определения размеров кредитного усиления в динамике, реализация принципа субординации означает постепенное увеличение поддержки за счет снижения остатка непогашенной номинальной стоимости облигаций старшего класса при неизменном номинале субординированных выпусков.

Главенствующую роль в структуре денежных резервов ипотечного агента играет резерв специального назначения. Средства этого резерва могут быть израсходованы только:

- на выплату купонного дохода по облигациям старшего класса (старших классов) и/или минимального купонного дохода по облигациям младшего класса;

- на оплату расходов эмитента, предусмотренных Порядком распределения.

Средства резерва специального назначения подлежат включению в состав ипотечного покрытия; соответственно их расходование осуществляется под контролем специализированного депозитария ипотечного покрытия (прецедентов использования средств резерва специального назначения на момент написания статьи не было). Порядок формирования резервов специального назначения приведен в табл. 4.

Данные табл. 4 показывают, что возможны различные подходы к формированию денежных резервов в сделках секьюритизации. Так, в первой сделке резерв специального назначения был частично сформирован на дату размещения облигаций и подлежит пополнению до запланированного размера в процессе обращения облигаций. Ограничения по срокам не устанавливаются.

Во второй сделке резерв полностью сформирован на дату размещения облигаций. Формирование резерва было возможно за счет двух основных источников [9. С. 18]: поступлений по ипотечному покрытию до даты размещения облигаций и премии к номинальной стоимости при размещении облигаций младшего класса. Частичное погашение номинальной стоимости облигаций старшего класса в каждом купонном периоде приводит к постепенному росту кредитного усиления. В случае если резерв не будет полностью использован, оставшиеся средства подлежат выплате originатору после погашения старших классов.

Новацией третьей сделки секьюритизации стало изменение структуры формирования резерва, обеспечивающее как большую защиту сделки за счет расширения охвата покрываемых рисков, так и повышение экономической эффективности структуры для originатора.



Таблица 4

**Структура резервов специального назначения в сделках секьюритизации ипотечных активов  
ОАО «АИЖК»**

Показатель	ЗАО «Первый ипотечный агент АИЖК»	ЗАО «ВИА АИЖК»	ЗАО «Ипотечный агент АИЖК 2008-1»
Максимальный размер резерва	7% от совокупной номинальной стоимости облигаций на дату размещения (231 265 580 руб.)	8% от совокупной номинальной стоимости облигаций на дату размещения (536 380 850 руб.)	0,9% от совокупной номинальной стоимости облигаций с 1-го по 8-й купонный периоды (101 968 452 руб.). 9% от совокупной непогашенной номинальной стоимости облигаций начиная с 9-го купонного периода
Порядок формирования	Формируется в размере 4% от совокупной номинальной стоимости облигаций на дату размещения и в размере оставшихся 3% – в процессе обращения облигаций путем отчисления средств, полученных в счет уплаты процентов, в соответствии с Порядком распределения	Формируется на дату начала размещения	Формируется в размере 0,7% от совокупной номинальной стоимости облигаций на дату начала размещения и в размере оставшихся 0,2% – в процессе обращения облигаций путем отчисления средств, полученных в счет уплаты процентов, в соответствии с Порядком распределения
Возможность амортизации	Не предусмотрена	Не предусмотрена	Предусмотрена при выполнении условий амортизации, но не ниже 0,35% от совокупной номинальной стоимости облигаций на дату размещения
Пополнение резерва	В случае использования пополняется до максимального размера в соответствии с Порядком распределения		

Источник. [5. С. 18].

Так, резерв специального назначения ЗАО «Ипотечный агент АИЖК 2008-1» состоит из двух частей:

- основного резерва;
- дополнительного резерва.

Дополнительный резерв формируется из средств целевой финансовой помощи, предоставляемой оригинатором сделки в целях предотвращения падения стоимости чистых активов эмитента ниже минимального размера уставного капитала, установленного законодательством РФ.

Средства дополнительного резерва подлежат использованию на те же цели, что и основного резерва, при условии полного использования средств последнего и после оказания финансовой помощи в полном объеме. Фактически оказанная на цели поддержания стоимости чистых активов целевая финансовая помощь учитывается в составе средств ипотечного покрытия и тем самым способствует дальнейшей защите эмитента от риска ликвидации в соответствии с требованиями ст. 35 Федерального закона «Об акционерных обществах».

Помимо поддержания стоимости чистых активов, финансовая помощь будет оказываться ЗАО «Ипотечный агент АИЖК 2008-1» в целях [9. С. 20]:

- обеспечения исполнения обязательств ипотечного агента по облигациям в части выплаты

купонного дохода по облигациям старшего класса и/или минимального купонного дохода по облигациям младшего класса (при недостаточности денежных средств эмитента);

- обеспечения исполнения обязательств ипотечного агента перед третьими лицами (оплаты предусмотренных расходов) при недостаточности денежных средств;

- пополнения основного резерва до требуемого уровня в случае его снижения в дату выплаты купонного дохода более чем на 50 % по сравнению с его требуемым размером.

Средства целевой финансовой помощи возврату не подлежат и предоставляются на безвозмездной основе. Максимальный совокупный размер целевой финансовой помощи ограничен 6 % [9. С.18]:

- от первоначальной совокупной стоимости облигаций классов «А» и «Б» в период до даты окончания 9-го купонного периода (исключая эту дату);

- от совокупной непогашенной номинальной стоимости облигаций классов «А» и «Б», начиная с даты окончания 9-го купонного периода, включая эту дату, при выполнении условий амортизации – за вычетом всех сумм целевой финансовой помощи, предоставленных до даты, на которую производится расчет.

В целом механизм предоставления целевой финансовой помощи предполагает выделение средств ипотечному агенту при возникновении необходимости в такой поддержке. В отличие от привычной схемы, когда происходит отвлечение значительного объема средств в начале реализации сделки (при формировании резерва полностью в денежной форме) и невозможно определить, будут ли они использованы на установленные цели или для покрытия реализованных рисков будет достаточно избыточного спреда, такой «ситуационный» подход обладает очевидными преимуществами для originатора и не приводит к повышению рисков инвесторов при условии достаточно высокого уровня финансовой устойчивости originатора.

Снижение как размера основного резерва, так и максимального размера целевой финансовой помощи возможно при выполнении следующих условий:

- средств эмитента достаточно для осуществления частичного погашения номинальной стоимости облигаций на сумму, равную совокупному остатку основного долга по закладным, признанным дефолтными в соответствующем периоде;
- не произошло снижение рейтинга ОАО «АИЖК»;
- средств эмитента достаточно для требуемого пополнения основного резерва;
- текущий остаток ссудной задолженности по дефолтным закладным, входящим в состав ипотечного покрытия, не превышает 3% от совокупной номинальной стоимости облигаций классов «А» и «Б» на дату окончания их размещения;
- стоимость чистых активов ЗАО «Ипотечный агент АИЖК 2008-1» на последнюю отчетную дату превышает минимальный размер ус-

тавного капитала, установленный законодательством РФ.

Такая «динамическая» модель формирования резерва специального назначения в совокупности с дополнительными обязательствами originатора сделки обеспечит следующую динамику кредитного усиления (влияние субординации не учитывается):

- постепенный рост кредитного усиления за счет моратория на амортизацию при частичном погашении облигаций класса «А» в период до 9-й купонной выплаты;
- снижение уровня кредитного усиления до его первоначального уровня с началом амортизации (при выполнении условий) и фиксация на таком уровне;
- постепенный рост в связи с ограничением минимального размера основного резерва.

Помимо резерва специального назначения, ипотечными агентами ОАО «АИЖК» также формируются резервы на юридические и непредвиденные расходы. Такие резервы не учитываются при расчете кредитного усиления, так как их целевое использование не предполагает непосредственную поддержку выплат по облигациям с ипотечным покрытием, тем не менее, мы рассматриваем резервы как дополнительный механизм повышения устойчивости сделки в целом.

Средства резерва на юридические расходы могут быть использованы на юридические консультации либо услуги, необходимые в связи с исполнением обязательств по облигациям, а также обеспечением деятельности эмитента. Сведения о порядке формирования и использования резерва в отдельных сделках секьюритизации приведены в табл. 5.

Таблица 5

**Структура резервов на юридические расходы в сделках секьюритизации ипотечных активов ОАО «АИЖК»**

Показатель	ЗАО «Первый ипотечный агент АИЖК»	ЗАО «ВИА АИЖК»	ЗАО «Ипотечный агент АИЖК 2008-1»
Предусмотренный размер резерва	0,5 % от совокупной номинальной стоимости облигаций (16 518 970 руб.)	0,5 % от совокупной номинальной стоимости облигаций (536 380 850 руб.)	16 500 000 руб.
Порядок формирования	Формируется в процессе обращения облигаций путем отчисления средств, полученных в счет уплаты процентов, в соответствии с Порядком распределения	Формируется на дату начала размещения	Формируется на дату начала размещения
Пополнение резерва	-	В случае использования пополняется до первоначального размера в соответствии с Порядком распределения	

Источник: [9. С. 18].

Средства резерва на непредвиденные расходы могут быть использованы на непредвиденные расходы эмитента, связанные с исполнением обязательств по облигациям, а также обеспечением деятельности эмитента.

Поступления по пулу ипотечных кредитов делятся на два базовых денежных потока: в счет погашения основного долга и процентные поступления. Каждый из этих потоков играет свою ключевую роль в так называемом «водопаде», в соответствии с которым происходит распределение денежных средств держателям облигаций.

К процентным доходам по ипотечному покрытию относятся:

- процентная часть аннуитетных платежей по кредитам;
- штрафы и пени;
- страховые поступления в части процентов;
- все поступления по кредитам, признанным дефолтными;
- иные поступления, которые нельзя отнести к поступлениям в счет погашения основного долга;
- проценты, начисленные на остатки по счетам ипотечного агента.

К поступлениям в счет погашения основного долга относятся:

- часть аннуитета в счет погашения основного долга;
- страховые возмещения в счет погашения основного долга;
- суммы досрочного погашения по кредитам.

Функции перераспределения потоков платежей и определения объемов выплат, причитающихся владельцам облигаций с ипотечным покрытием различных классов, осуществляет расчетный агент. Базой для проведения соответствующих расчетов является информация о поступлениях по ипотечному покрытию облигаций (процентных поступлений и поступлений в счет погашения основного долга), ежемесячно предоставляемая мастер-сервисером по сделке (ОАО «АИЖК»), и данные о ежемесячных расходах ипотечного агента, которые предоставляются бухгалтерской организацией ипотечного агента.

Обязательства эмитента перед держателями облигаций можно разделить на два основных типа: частичное погашение номинала облигаций и выплата купонного дохода.

Частичное погашение номинала облигаций состоит из суммы поступлений по ипотечному покрытию в части погашения остатка основного

долга по закладным, входящим в ипотечное покрытие за соответствующий расчетный период, и суммарного остатка основного долга по дефолтным закладным, признанным таковыми в соответствующий расчетный период (данная сумма направляется на погашение номинала из процентных поступлений по ипотечному покрытию).

Наиболее волатильной составляющей денежного потока являются дефолты; наиболее значимой по сумме – размер досрочных поступлений по ипотечному покрытию. В 2007 г. темп досрочного погашения по обеспечению облигаций ЗАО «Первый ипотечный агент АИЖК» составлял примерно 20 % годовых, в 2008 г. – 15 %. Аналогичные значения по обеспечению облигаций ЗАО «ВИА АИЖК» – 15 и 9 % годовых соответственно.

Порядок начисления и выплаты купонного дохода по облигациям с ипотечным покрытием различных классов также определяется принципом субординации платежей. Однако, если для погашения номинальной стоимости этот принцип действует в пределах срока обращения старшего класса (даже символическая сумма не может быть направлена на погашение номинала младших классов до полного погашения старшего), то для купонных выплат этот принцип действует в пределах одного купонного периода.

Так, в первую очередь выполняются обязательства перед владельцами старшего класса по фиксированной ставке; во вторую – начисляется купонный доход владельцам мезонинного класса также по фиксированной ставке, однако, выплачен он может быть только при условии достаточности денежных средств. Если доходов ипотечного агента недостаточно, выплата купонного дохода переносится на следующий купонный период (в международной практике такие облигации называются облигациями с отложенным купонным платежом).

Доход владельцев младшего класса определяется в соответствии с Порядком распределения по остаточному принципу. В третьей сделке секьюритизации Порядок распределения денежных средств, полученных в счет уплаты процентов по обеспеченным ипотекой обязательствам, входящим в состав ипотечного покрытия, предусматривает следующую приоритетность выплат:

- 1) налоги и сборы;
- 2) платежи в пользу третьих лиц (за допуск к размещению, государственные пошлины, выплаты банку – держателю счета и т. д.);

3) вознаграждение управляющей организации бухгалтерской организации эмитента;

4) вознаграждение расчетного агента, платежного агента, андеррайтера, НДС, специализированного депозитария, аудитора, рейтингового агентства, а также фондовой биржи, связанное с допуском к торгам и листингом облигаций рыночных классов;

5) вознаграждение сервисного агента;

6) выплата купонного дохода владельцам облигаций класса «А»;

7) выплата минимального купонного дохода владельцам облигаций класса «Б»;

8) направление денежных средств на частичное погашение номинальной стоимости облигаций класса «А» в размере суммы, равной совокупному остатку ссудной задолженности по закладным, признанным дефолтными в соответствующем расчете периоде;

9) внесение денежных средств в резервы эмитента в размере, необходимом для пополнения указанных резервов до величины, установленной в п. 15 Решения о выпуске ипотечных ценных бумаг;

10) выплата процентного (купонного) дохода пропорционально всем владельцам облигаций класса «Б».

Фактически начисление дохода оригинатору по облигациям младшего класса возможно только после погашения всех текущих обязательств эмитента, а также направления средств на формирование резервов.

Закон об ИЦБ предусматривает выплату купонного дохода по облигациям с ипотечным покрытием не реже одного раза в год. В сделках, по которым предусмотрено полное или частичное формирование резервов за счет поступлений по ипотечному покрытию, одного года может быть недостаточно для аккумуляции требуемого объема средств. В целях соответствия требованиям законодательства эмиссионной документацией во всех сделках секьюритизации, оригинатором в которых выступало ОАО «АИЖК», предусмотрена выплата минимального купонного дохода в размере 1 коп. на облигацию в год (что соответствует ставке купонного дохода в размере 0,0001 % годовых). Так, по облигациям класса «В» ЗАО «Первый ипотечный агент АИЖК» купонный доход был выплачен только в четвертом купонном периоде в размере 1 коп., в первых двух купонных периодах выплаты по облигациям класса «В» ЗАО «ВИА АИЖК» составили 49,64 и 39,01 руб. на одну облигацию соответственно.

Учитывая существенную специфику выплат по облигациям с ипотечным покрытием в сравнении с корпоративными облигациями, обращающимися на российском рынке ценных бумаг, важными аспектами выпусков становятся информационное обеспечение инвесторов и взаимодействие с инфраструктурными организациями.

Помимо обязательных элементов раскрытия информации, предписанных законодательством по рынку ценных бумаг в целом и законодательством в области ипотечных ценных бумаг в частности, традиционным в сделках секьюритизации активов ОАО «АИЖК» стало раскрытие отчетов инвесторам в отношении каждого купонного периода.

Такие отчеты ежеквартально готовит расчетный агент. Это сводный отчет о поступлениях по ипотечному покрытию и расходах за купонный период, в котором определяется размер частичного погашения номинальной стоимости облигаций старшего класса, достаточность процентных поступлений для выплаты купонного дохода по облигациям (в случае недостаточности средств для выплат купонного дохода по старшему классу – размер необходимого списания из резерва специального назначения), размер пополнения резервов, в случае если имело место списание с резервов ипотечного агента в предыдущие купонные выплаты или при условии, что резервы еще не были полностью сформированы до требуемого размера и т. д.

На основании отчета инвесторам ипотечный агент уведомляет платежного агента о суммах, подлежащих выплате по каждому классу облигаций. Поскольку облигации старших классов ЗАО «Первый ипотечный агент АИЖК» и ЗАО «ВИА АИЖК» включены в котировальный лист высшего уровня ЗАО ФБ ММВБ, в целях поддержания бумаг в этом котировальном листе, в связи с необходимостью проведения сделок РЕПО, переходящих через дату выплаты купонного дохода (предполагающую осуществление частичного погашения облигаций), а также для информирования участников о вступающих в силу изменениях номинальной стоимости облигаций и соответственно денежном размере последующих купонных выплат по ним, ОАО «АИЖК», как контрагент, оказывающий эмитентам – ипотечным агентам услуги по раскрытию информации, работает в плотном взаимодействии с инфраструктурными организациями, в частности, НДС и ММВБ. Такое взаимодействие обеспечивает полную информационную прозрачность сделки, что максимально отвечает интересам инвесторов.

22 июня 2010 г. ЗАО «Ипотечный агент АИЖК 2010-1» зарегистрировало в Федеральной службе по финансовым рынкам очередной выпуск ипотечных ценных бумаг. Учредителями компании являются два фонда (Stichtings), созданные в соответствии с законодательством Нидерландов. Такая структура акционерного капитала является стандартной для мировой практики организации деятельности ипотечных агентов и обеспечивает максимальную защиту инте-

ресов держателей облигаций с ипотечным покрытием.

ЗАО «Ипотечный агент АИЖК 2010-1», и это стало особенностью четвертого выпуска ипотечных ценных бумаг, курируемых АИЖК, осуществило три выпуска жилищных облигаций, обеспеченных одним ипотечным покрытием: два транша ценных бумаг класса «А» («А1» и «А2»), а также ценные бумаги класса «Б». Структура выпущенных ценных бумаг представлена в табл. 6.

Таблица 6

**Структура ценных бумаг, эмитированных ЗАО «Ипотечный агент АИЖК 2010-1», обеспеченных ипотечным покрытием**

Облигации	Номинальная стоимость, руб.	Доля от выпущенных облигаций	Процентная ставка (годовая)	Юридический срок до погашения
Класс «А1»	6 096 000 000	45%	9,0%	20.11.2042
Класс «А2»	6 096 000 000	45%	6,5%	20.11.2042
Класс «Б»	1 354 706 000	10%		20.11.2042

Источник. Официальный сайт АИЖК: [http://www.ahml.ru/ru/investors/hypothecary\\_securities/4ma/](http://www.ahml.ru/ru/investors/hypothecary_securities/4ma/)

Облигации класса «А1» и класса «А2» допущены к торгам в ЗАО «ФБ ММВБ» без прохождения процедуры листинга. Рейтинговым агентством Moody's Investors Service Облигациям класса «А1» присвоен рейтинг долгосрочной кредитоспособности по международной шкале – Ваа1, Облигациям класса «А2» присвоен рейтинг долгосрочной кредитоспособности по международной шкале – Ваа3.

ЗАО «Ипотечный агент АИЖК 2010-1» формирует резерв специального назначения, состоящий из основного резерва и дополнительного резерва, при этом до даты размещения формируется только основной резерв в размере 0,7 % от совокупной номинальной стоимости облигаций класса «А1», «А2» и «Б» на дату их размещения, который впоследствии увеличивается до 2 % от совокупной номинальной стоимости облигаций на дату их размещения за счет денежных средств, получаемых эмитентом в счет уплаты процентов по обеспеченным ипотекой обязательствам, входящим в состав ипотечного покрытия и иных поступлений, и подлежит амортизации. Дополнительный резерв формируется по мере необходимости за счет целевой финансовой помощи компании.

В соответствии с решением о выпуске ценных бумаг ЗАО «Ипотечный агент АИЖК 2010-1» допускает досрочное погашение облигаций класса «А1» в течение трех лет после размещения, а облигаций класса «А2» и «Б» в течение 7 лет после размещения.

К рискам, которые могут повлиять на деятельность компании и исполнение эмитентом обязательств по облигациям, связанным с возможным ухудшением экономической ситуации на российском рынке ипотечного кредитования, относятся следующие:

а) кредитный риск по закладным, входящим в состав ипотечного покрытия: данный риск связан с потенциальной неспособностью или нежеланием заемщиков выполнять свои обязанности по обеспеченным ипотекой обязательствам, удостоверенным закладными, входящими в состав ипотечного покрытия. Неисполнение обязательств (дефолт) по закладным может быть вызвано как снижением доходов заемщиков, так и увеличением их расходов. При этом следует отметить, что снижение доходов заемщиков может быть вызвано как внутренними факторами (снижение заработной платы одного или нескольких из созаемщиков и др.), так и внешними факторами (общее ухудшение макроэкономической ситуации в стране, снижение темпов роста экономики, увеличение темпов инфляции и др.). Согласно требованиям Закона об ипотечных ценных бумагах, предмет ипотеки страхуется заемщиком от риска утраты и/или повреждения. Страховая сумма в течение всего срока действия обязательств по каждому договору должна быть не менее чем размер (сумма) обеспеченного ипотекой требования о возврате суммы основного долга. По ряду закладных заемщиками были заключены договоры страхования жизни. Такой вид страхования носит рекомендательный характер. Путем заклю-

чения соответствующих договоров страхования заемщики страхуют свою жизнь и здоровье от риска причинения вреда в результате несчастного случая и/или болезни (заболевания). Выгодоприобретателем по договорам страхования выступает эмитент.

В целях минимизации кредитного риска ЗАО «Ипотечный агент АИЖК 2010-1» включил в ипотечное покрытие закладные, соответствующие условиям выдачи, рефинансирования и сопровождения ипотечных кредитов (займов) Открытого акционерного общества «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию», а также дополнительные требования в отношении:

- платежеспособности заемщиков;
- надлежащего оформления сделки по предоставлению кредита (займа), удостоверенного закладной, и сделок по передаче прав по закладной;
- качества и ликвидности предмета ипотеки;
- процедуры выдачи, рефинансирования и обслуживания обеспеченных ипотекой обязательств, удостоверенных закладной.

Кредитный риск минимизируется кредитным качеством закладных, включенных в ипотечное покрытие. Кредитное качество закладной определяется, помимо прочих критериев, коэффициентом «кредит/заклад», т.е. соотношением остатка основной суммы долга по обеспеченному ипотекой обязательству, удостоверенному закладной, к оценочной стоимости предмета ипотеки. По состоянию на 30.09.2010 г. средневзвешенное значение соотношения остатка основного долга по закладным, входящим в состав ипотечного покрытия, к оценочной стоимости предмета ипотеки составляет 47,02 %.

б) риск падения цен на недвижимое имущество на рынке РФ: по мнению аналитиков, в сложившихся условиях мирового финансового кризиса, оказывающего влияние на все сегменты российской экономики, в том числе на рынок недвижимости, риск падения цен на недвижимое имущество существует. Падение цен на жилье или снижение ликвидности недвижимости может привести к ухудшению качества обеспечения ипотечных кредитов. В этом случае при обращении взыскания на предмет залога по обеспеченным ипотекой требованиям, удостоверенным закладными, компания как залогодержатель несет риск неполного удовлетворения своих требований по закладным. Несмотря на то что с конца 2008 г. наблюдается тенденция к снижению цен на недвижимость, в 2009 г. темпы снижения замедлились. Вместе с тем, по мнению некоторых анали-

тиков, дальнейшие перспективы рынка недвижимости довольно неопределенны. В зависимости от развития макроэкономического фона, а также действия властей и основных игроков рынка, цены на недвижимость могут как пойти вниз и продемонстрировать второе «дно», так и удержаться на нынешнем уровне. В 2009 г. цены на жилье в стране снижались, однако, основной потенциал их падения был исчерпан в течение первых трех кварталов. Квартальный темп падения цен снизился с 2,5–3,5 % во втором-третьем кварталах до 1 % в четвертом. Первый квартал 2010 г. ознаменовался переходом к росту цен – впервые с четвертого квартала 2008 г. Так, по данным Росстата и расчетам ОАО «АИЖК», в первом квартале 2010 г. средняя стоимость квадратного метра составила 53 632 руб., что на 6,6 % выше уровня четвертого квартала 2009 г., но на 0,93 % ниже аналогичного периода 2009 г. Данные за второй квартал 2010 г. показали, что после значительного роста первого квартала, когда рынок недвижимости на фоне улучшения макроэкономической ситуации отыграл большую часть годовой инфляции, теперь он вступил в фазу некоторой стабилизации. Средняя цена квадратного метра по итогам второго квартала составила 53 620 руб., практически не изменившись по сравнению с первым кварталом 2010 г. (53 631 руб.)

В условиях снижения предложения на рынке первичного жилья (за январь–август 2010 г. введено 28,5 (-4% к уровню сопоставимого периода 2009 г.), а также продолжающемуся снижению объема строительных работ, в среднесрочной перспективе ЗАО «Ипотечный агент АИЖК 2010-1» ожидало дальнейшего роста цен на недвижимость.

Снижение вероятных убытков, связанных с падением цен на недвижимое имущество, также обеспечивается за счет низкого значения коэффициента «К/З». В целом риск падения цен на недвижимость оценивается как средний;

в) процентные риски. Процентные ставки купонов по размещенным облигациям являются фиксированными. Ставки по ипотечным кредитам, требования по которым входят в состав ипотечного покрытия, также являются фиксированными, а сумма досрочного погашения по кредитам используется для частичного погашения номинала облигаций. В силу вышеизложенного организация не несет на себе существенных рисков, связанных с изменением процентных ставок, и рисков досрочного погашения.

Если говорить о секьюритизации активов, не связанной с деятельностью АИЖК, то следует отметить, что в России наиболее распространена

трансграничная секьюритизация, характерная особенность которой состоит в том, что секьюритизированные ипотечные ценные бумаги размещаются на внешнем рынке, а специальные юридические лица (SPV) зарегистрированы за границей, и связано это, как полагают многие, больше всего с тем, что в законодательстве России есть пробелы и противоречия, касающиеся организации сделок секьюритизации. В то же время можно отметить, что, как показал глобальный финансовый кризис, степень «отшлифованности», удобства, надежности и эффективности законодательства западных стран в рассматриваемой сфере определено ниже, чем это воспринималось в России.

**Библиографический список и список источников**

1. Алмосов, А. П. Секьюритизация, как перспективный инструмент фондирования кредитных организаций [Текст] / А. П. Алмосов // Научно-методические подходы к повышению качества подготовки менеджеров-управленцев и специалистов для сферы высшего профессионального образования. Труды межрегиональной научно-практической конференции, посвященные 50-летию ФГОУ ВПО «ВГАФК». (Волгоград,

10–11 декабря 2009 г.); под общ. ред. Ю.А. Зубарева. – Волгоград, ВГАФК, 2010.

2. Годовой отчет ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» за 2007 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.ahml.ru](http://www.ahml.ru)

3. Вриз, Роббе. Секьюритизация и право [Текст] / Вриз Роббе, де Жан Жоб. – М.: Волтерс Клувер, 2008.

4. Кольцова, Н. Структурирование облигаций с ипотечным покрытием в соответствии с законодательством РФ [Текст] / Н. Кольцова // Энциклопедия российской секьюритизации 2008. – М.: ООО «Сбондс-Петербург», ООО «Русипотека», 2008.

5. Лебедева, З. Секьюритизация ипотечный актив: опыт ОАО «АИЖК» [Текст] / З. Лебедева, А. Федотова // Депозитарий. – 2008. – № 12.

6. Официальный сайт ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию»: [http://www.ahml.ru/investors/hypothecary\\_securities/agent\\_3/](http://www.ahml.ru/investors/hypothecary_securities/agent_3/)

7. Официальный сайт ЗАО «Первый ипотечный агент АИЖК». – Режим доступа: <http://1ma.ahml.ru>

8. Официальный сайт ЗАО «Второй ипотечный агент АИЖК». – Режим доступа: <http://2ma.ahml.ru>

9. Официальный сайт ЗАО «Ипотечный агент АИЖК 2008-1». – Режим доступа: [3ma.ahml.ru](http://3ma.ahml.ru).

УДК 336.763

**ОСНОВНЫЕ ВИДЫ РИСКОВ В СДЕЛКАХ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ**

*О. А. Алексеева*

Секьюритизация является инновационной техникой финансирования. Сделке секьюритизации присущи многие виды рисков. В статье представлена классификация рисков секьюритизации активов. Раскрыты особенности кредитного, правового, документационного и других рисков. Указаны меры защиты сделок от различных рисков.

**Ключевые слова:** ценные бумаги, риски, секьюритизация, секьюритизация активов, сделка секьюритизации, риски секьюритизации, кредитный риск, правовые риски, управление рисками.

**THE MAIN TYPES OF RISKS IN THE SECURITIZATION TRANSACTION**

*O. A. Alexeeva*

Securitization is the innovation technique of financing. Many types risks are inherent the securitization transaction. In this article classification of asset securitization risks is presented. The peculiarities of credit, legal, documentation and others risk are identified. The specified protective action of the transaction from the different risks is shown.

**Keywords:** securities, risks, securitization, asset securitization, securitization transaction, securitization risks, credit risk, legal risks, risk-management.

Последние десятилетия стали периодом появления и быстрого внедрения в мировую банковскую практику разнообразных финансовых инноваций. С их помощью кредитные учреждения смогли предложить своим клиентам новые виды финансовых продуктов, повысить стандарты обслуживания, уменьшить риски.

Секьюритизация – «перевод банковских активов в ценные бумаги, свободно обращающиеся на рынках капиталов» [1] – стала лозунгом международных финансовых рынков в 80-х гг. XX в. Его использовали для того, чтобы подчеркнуть значимость процесса замещения традиционного банковского кредитования новыми схемами финансирования, основанными на выпуске обращаемых на

рынке ценных бумаг. На смену синдицированным еврокредитам пришли выпуски еврооблигаций, коммерческих бумаг и нот. Эти перемены привели к значительному повышению роли сделок с ценными бумагами и инвестиционных банковских операций по сравнению с традиционным банковским кредитованием. Секьюритизация становится серьезной альтернативой как традиционному рефинансированию, так и классическим методам инвестирования и управления рисками.

Основной целью секьюритизации активов, независимо от ее вида, является привлечение финансовых ресурсов инвесторов, которые не просто приобретают возникающие при секьюритизации

активы, а финансируют структуру, представляющую секьюритизацию активов, и за определенное вознаграждение принимают на себя риски, порождаемые секьюритизацией.

Даже простейшая модель секьюритизации включает в себя значительное количество рисков, связанных с должниками, оригинатором, SPV, ценными бумагами, передачей активов от оригинатора в SPV, налогообложением и изменениями в законодательстве и правоприменительной практике и так далее.

В таблице представлены основные риски, присущие секьюритизации активов.

**Риски секьюритизации активов**

Риски покрытия	Риски секьюритизации	
	Риски структуры и потока платежей	Правовые риски и риски регулирования
Риск неисполнения ( <i>Default Risk /Credit Risk</i> )	Неисполнение обязательств третьей стороной: контрагентом по сделке своп, обеспечителем, резервной обслуживающей компанией и т.п. ( <i>Third Party Default Risk</i> )	Юридические проблемы при продаже пула активов: передача активов по заниженной стоимости, невыполнение условий действительной продажи ( <i>Fraudulent Conveyance Risk/ Transfer Risk</i> )
Риск досрочных возвратов или задержки платежей ( <i>Prepayment Risk/ Delinquency Risk</i> )	Банкротство оригинатора или Спецюрлица ( <i>Insolvency Risk/Bankruptcy Risk</i> )	Переквалификация продажи активов в сделку по предоставлению залога, непризнание списания их с баланса ( <i>Recharacterisation Risk/ Bankruptcy Consolidation Risk</i> )
Риск ликвидности ( <i>Liquidity Risk</i> )	Понижение рейтинга в результате ухудшения кредитного качества одной из участвующих в сделке сторон ( <i>Downgrade Risk/ Event Risk</i> )	Неполная документация ( <i>Documentation Risk</i> )
Риск реинвестирования ( <i>Reinvestment Risk</i> )	Ненадлежащее исполнение обязанностей агентом по обслуживанию, трасти или компанией, управляющей Спецюрлицом ( <i>Servicer Risk/Operational Risk</i> )	Риски, связанные с неисполнением обязательств и поручительств оригинатором, а также с аудиторскими отчетами и юридическими заключениями ( <i>Representations &amp; Warranties Risk/ Audit Risk</i> )
Риски изменения процентных ставок и валютных курсов ( <i>Basis Risk / Currency Risk</i> )	Смещение секьюритизируемых активов с остальным портфелем оригинатора, в том числе при банкротстве ( <i>Commingling Risk</i> )	
	Риски мошеннических действий: продажа несуществующих требований, подделка отчетов, растрата и т.д. ( <i>Fraud Risk</i> )	
	Риск концентрации в пуле активов в результате недостаточной отраслевой и географической диверсификации ( <i>Concentration Risk</i> )	
	Риск, связанный с передачей функций обслуживания резервной обслуживающей компании ( <i>Servicer Transfer Risk</i> )	
	Риск сбоя компьютерных систем, ошибки инкассовых операций ( <i>Operational Risk</i> )	

Источник. [2. С. 211].

Как видно из таблицы, риски секьюритизации активов подразделяются на две основные категории. Первая категория – **риски покрытия** (обеспечения и активов) – охватывает такие виды рисков, которые непосредственно связаны с финансируемым пулом активов, а также производными от него рисками. К рискам покрытия отно-

сятся риск неисполнения (неплатежа), риск досрочного возврата или задержки платежей, связанные с ними риски реинвестирования и ликвидности, а также риск изменения процентных ставок и обменных валютных курсов.

**Риск неисполнения** (*Default Risk/Credit Risk*) означает опасность того, что должник по секью-



ритизированному требованию не захочет или не сможет осуществить платеж.

Посредством секьюритизации активов связанные с кредитованием риски идентифицируются, выделяются и преобразуются в обращаемую форму. Если при традиционном кредитовании originator сохраняет на своем балансе кредитный риск в полном объеме, то секьюритизация активов делает возможным его отделение и передачу тем сторонам, которые лучшим образом могут согласовать этот риск с характером собственных операций и потому обрабатывают его более эффективно.

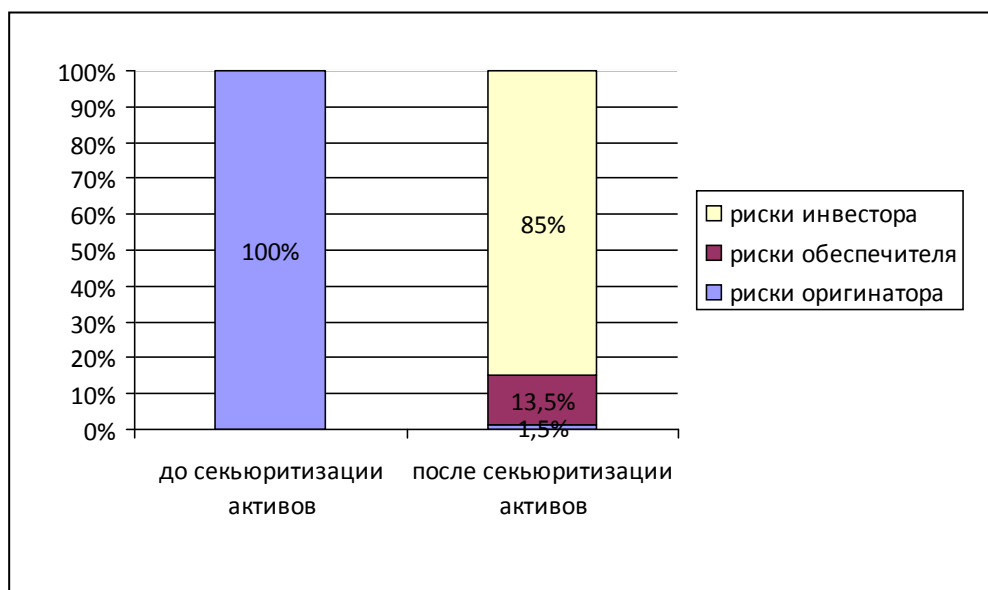
Кредитные риски распределяются между сторонами следующим образом:

- originator принимает на себя стандартный риск «первых потерь»;
- обеспечитель покрывает чрезвычайные риски, связанные с наступлением неблагоприятных обстоятельств;
- оставшиеся риски берут на себя инвесторы [2].

При выпуске ценных бумаг, обеспеченных активами (*ABS*), эмитент (originator), по существу, обеспечивает несколько степеней защиты от первичных убытков. С точки зрения теории управления рисками искусство структурирования сделки состоит в том, чтобы не просто юридически обособить и уступить финансовые активы специурлицо (*SPV*), но одновременно оставить у originator риск неплатежей, которые имеют

место при стандартном развитии событий. Обеспечитель и в конечном счете специурлицо (*SPV*) принимают на себя лишь ту часть риска неисполнения, которая многократно превышает историческую частоту дефолтов (риск наступления чрезвычайных обстоятельств), ведь специурлицо не располагает необходимым собственным капиталом и потому не может компенсировать убытки. Однако при этом необходимо подчеркнуть, что такое распределение рисков соответствует некоторому идеальному случаю и предполагает, что стороны могут принять на себя риски, с учетом преимущества специализации и доступа к информации, компенсировав их оптимальным и, значит, наиболее дешевым образом. В зависимости от структуры сделки, целей originator и потребностей инвесторов на практике встречаются ситуации, когда originator принимает на себя как стандартный, так и чрезвычайный риск или же, наоборот, оба они передаются обеспечителю. В конечном счете структурирование риска и его распределение между различными сторонами должно согласовываться с положениями бухгалтерского и надзорного права, а также соотноситься с возникающими при этом расходами.

На рисунке представлен пример распределения риска между тремя сторонами сделки секьюритизации – originatorом, обеспечителем и инвесторами – при проведении первой сделки секьюритизации не ипотечных активов в Великобритании в июле 1990 г.



Распределение кредитного риска при секьюритизации активов

Источник. [2. С. 219].

Если до проведения сделки оригинатор самостоятельно и в полном объеме (100 %) нес кредитный риск, то после проведения секьюритизации он сохранил заранее (до начала сделки) определенный и ограниченный объем риска. Обычно он принимает на себя среднестатистический, рассчитанный на основе исторических данных, риск неисполнения, иначе говоря, стандартный риск.

Для того чтобы защитить инвесторов от риска, превосходящего среднестатистический (стандартный) уровень, обеспечитель принимает на себя так называемые чрезвычайные риски, связанные с наступлением неблагоприятных обстоятельств, когда имеет место многократное превышение исторической частоты дефолтов – обычно в пять–десять раз.

Инвесторы несут лишь тот риск, который превышает стандартный риск и чрезвычайные риски, связанные с наступлением неблагоприятных обстоятельств. Реализация данного риска (наступление соответствующих событий) является очень маловероятной, поскольку при установлении мер по улучшению кредитного качества, необходимых для достижения определенного значения рейтинга, рейтинговые агентства применяют весьма жесткие критерии. Меры, принимаемые для повышения надежности, способны противостоять масштабным экономическим потрясениям; лишь после того, как все они будут исчерпаны, инвесторы понесут убытки. Кроме того, рейтинговые агентства наблюдают за развитием ситуации и действиями, предпринимаемыми в рамках повышения надежности ценных бумаг, в течение всего срока сделки. Если, например, покрытие ценных бумаг убывает в результате ухудшения кредитного качества активов или обеспечение оказывается частично исчерпанным в результате возникших убытков, то либо присваивается новый, более низкий рейтинг, либо оригинатор принимает дополнительные меры по улучшению качества покрытия, защищающие инвесторов от возможных потерь.

Кредитные риски могут перераспределяться между различными инвесторами за счет выпуска разных траншей (классов) ценных бумаг в отношении одного портфеля кредитов (транширование) [3]. Самый простой способ перераспределения рисков между инвесторами достигается путем установления очередности исполнения обязательств между различными траншами. Инвесторы первой очереди (владельцы старшего транша) принимают на себя риск дефолтов по кредитам в меньшей степени, нежели инвесторы последней очереди (владельцы младшего транша). Вторые в

случае значительного объема дефолтов могут получить одни убытки. Транширование ценных бумаг позволяет раскладывать разную порцию риска для инвесторов с разными «аппетитами» относительно риска-доходности и одновременно дает возможность учитывать текущую ситуацию на рынке и определять структуру капитала по сделке секьюритизации в зависимости от пожеланий инвесторов. Таким образом, в целом транширование повышает шансы на удачное размещение ценных бумаг и используется на практике в качестве инструмента снижения стоимости финансирования [8. С. 38–41].

**Риск досрочного погашения** – это риск получения кредитором от должника полного или частичного исполнения по кредитному обязательству ранее оговоренного в договоре срока. В результате сокращается жизнь актива, т. е. срок договора, что ведет к неполучению кредитором части прибыли от уплаты процентов. Данный риск создает две основные проблемы. Первая связана с сокращением срока инвестирования при досрочном возврате и изменением доходности вложений, а вторая с **риском реинвестирования**, т. е. с размещением возвращенных средств на менее выгодных условиях. Риск реинвестирования возникает в случае активного перекредитования заемщиками при снижении ставок на рынке.

Риск досрочного погашения, как и кредитный риск, прямо зависит от типа структуры. В случае структур с управлением платежами (*Pay-Through*) спецурлици, а в случае прямого распределения (*Pass-Through*) инвесторы недополучат определенную сумму.

Законодательства ряда стран защищают кредитора от риска досрочного погашения. Так, согласно германскому праву, должник, заключивший договор ипотечного кредитования, не вправе досрочно производить исполнение своего обязательства полностью или частично. Гражданский кодекс РФ (ст. 315) позволяет сторонам оговорить в договоре запрет на досрочное погашение, но, как правило, кредиторы не идут на включение такой оговорки либо устанавливают мораторий на досрочное погашение на период до шести месяцев с момента выдачи кредита.

**Риск задержки выплат** означает, что пул активов не сможет генерировать поток платежей, необходимый для удовлетворения требований инвесторов в строгом соответствии с условиями эмиссии, и по этой причине у эмитента возникнут проблемы с ликвидностью (*Liquidity Risk*).

К рискам покрытия также относятся и **риски изменения процентных ставок и обменных ва-**

**лютных курсов.** Они сводятся, во-первых, к риску того, что размер процентных платежей, порождаемых активами в течение сделки, окажется ниже, чем проценты, выплачиваемые по ценным бумагам. Это, в частности, происходит тогда, когда ценные бумаги имеют фиксированный процент, в то время как активы характеризуются плавающей ставкой, или же в обратном случае. Во-вторых, данный риск возникает в ситуации, когда процентные платежи должников осуществляются в моменты времени иные, чем сроки выплат по ценным бумагам. Соответственно потоки платежей генерируются в течение сроков разной продолжительности. Наряду с этим, если активы и *ABS* номинированы в различной валюте, колебания валютных курсов также могут угрожать надлежащему исполнению по ценным бумагам. Использование процентных свопов, как правило, помогает минимизировать риск изменения процентной ставки.

Второй основной категорией рисков являются **риски секьюритизации** (*Securitisations Risks*), которые зависят непосредственно от выбранного структурирования. Данный вид рисков возникает по причине особой юридической сложности сделок, комбинирования большого числа элементов и множества участвующих в них сторон. Несмотря на высокую надежность активов, владельцы ценных бумаг могут понести убытки в случае, если структура дает сбой.

Риски секьюритизации можно разделить на две подгруппы – **риски структуры и потока платежей** (*Cash Flow-/Structural Risks*) и **правовые риски**, или риски изменения законодательства (*Legal-/Regulatory Risks*). Первая подгруппа включает, к примеру, риски того, что одна из сторон сделки не исполнит принятые на себя обязательства, что структура не устоит с правовой точки зрения при начале конкурсной процедуры в отношении originатора или спецорлица (*SPV*) или что предусмотренные договором обязанности намеренно или в результате небрежности будут исполнены ненадлежащим образом.

**Риски неисполнения и ненадлежащего исполнения** тесно взаимосвязаны, так как ненадлежащее исполнение обязательств часто приводит к неисполнению обязательств или является признаком наступления такого риска.

Вероятность возникновения рисков, связанных с ненадлежащим исполнением обязательств основными участниками секьюритизации активов, тщательно изучается специалистами рейтинговых агентств по каждой стороне сделки. Особое внимание уделяется originатору, так как этот

участник может в зависимости от сложности сделки выполнять несколько функций: обслуживающей организации, обеспечителя или резервной обслуживающей организации [4].

Риски ненадлежащего исполнения обязательств третьей стороной по сделке секьюритизации, участие которой напрямую зависит от выбранного структурирования, также рассматриваются аналитиками рейтинговых агентств в рамках структурного анализа сделки секьюритизации.

**Риск банкротства** originатора, пожалуй, можно назвать стимулом секьюритизации [5]. Именно защита от этого риска позволяет ценным бумагам, выпускаемым *SPV*, получить кредитный рейтинг выше, чем рейтинг самого originатора. С другой стороны, ошибки в договорной работе, при учреждении *SPV* или при проработке структуры сделки, могут привести к включению активов, переданных в *SPV*, в конкурсную массу originатора, что значительно ущемит права держателей ценных бумаг *SPV*.

Банкротство является основным риском *SPV*. Как правило, банкротство влечет досрочное погашение всех ценных бумаг, обеспеченных активами. Значительно уменьшить риск банкротства позволяет создание *SPV* в качестве общества с одним участником, что минимизирует конфликт интересов участников между собой и участников и менеджеров. Уставом *SPV* должно быть запрещено ведение хозяйственной деятельности, не связанной непосредственно с выпуском и обращением ценных бумаг, обеспеченных активами.

**Риск смещения** – это вероятность того, что денежные средства, принадлежащие спецорлицу (эмитенту долговых обязательств), будут смешаны с денежными средствами, принадлежащими третьей стороне, таким образом, в случае банкротства третьего лица эти средства окажутся замороженными на счетах этого третьего лица или будут утрачены. Наличие резервного сервисера (обслуживающей организации) является достаточной защитой против дефолта основного сервисера и способствует снижению риска смещения [6].

Вторая подгруппа охватывает такие риски, которые могут возникнуть при юридической передаче активов (*Fraudulent Conveyance-/Transfer Risk*) из-за несовершенства договорной базы и документации (*Documentation Risk*) или при подготовке заключений и отчетов (*Audit Risk*). Все названные риски могут представлять угрозу регулярному перечислению денежных средств от должников к инвесторам.

**Риск переквалификации** связан с тем, что осуществленная оригинатором передача активов спецюрлицу будет признана недействительной или отменена каким-либо способом. Кроме того, риск переквалификации может возникнуть, если большой объем рисков по секьюритизируемым активам несет сам оригинатор. Тогда передача активов квалифицируется как получение кредита с передачей активов в обеспечение, залог.

Категория **документационных рисков** весьма обширна. В случае с ценными бумагами эти риски возникают в результате недостаточной проработки условий выпуска, обращения и погашения, изложенных в эмиссионных документах. Барьером для документационного риска должно стать рейтинговое агентство. Однако, если агентство допускает ошибку, то ожидания инвесторов могут не совпасть с фактическим финансовым состоянием пула активов. Именно поэтому в международной практике рейтинг при секьюритизации присваивают только ведущие рейтинговые агентства – Moody's, Standard & Poor's и Fitch.

Выделяют три основных вида документационного риска: правовой, коммерческий и операционный [5]. В случае секьюритизации *правовой риск* есть возможность изменений в законодательстве, ущемляющих или ограничивающих права и интересы сторон сделки. Особенно серьезен этот риск в сфере налогового права. Пожалуй, секьюритизация (особенно выпуск ипотечных ценных бумаг) наиболее подвержена правовому риску по сравнению с иными финансовыми институтами, поскольку нередко срок обращения ценных бумаг при секьюритизации составляет десять и более лет. Длительность обращения и сложность структуры сделки выводят правовые риски в основную группу рисков, угрожающих сделке. Правовой риск влечет убытки в случае невозможности получить судебную защиту того или иного договора или иного документа. Как правило, этот риск касается не всего соглашения, а некоторых его условий. Основная причина появления риска – недостаточно квалифицированное правовое сопровождение.

*Коммерческие риски* возникают вследствие ошибок при подготовке документации, а также последующих изменений применимого законодательства. Например, изменения в сфере налогообложения могут повлечь обременение SPV дополнительными обязанностями по уплате налогов, что, безусловно, является коммерческим риском.

Пожалуй, единственный надежный способ защиты сводится к ответственному структурированию сделки и выбору наиболее благоприятной юрисдикции для учреждения SPV.

К *операционным рискам* относятся все потери, связанные с процедурными ошибками, неза-

висимо от причины, результатом которой стали потери.

С учетом множества присутствующих рисков на первый взгляд может показаться, что секьюритизация активов является весьма рискованным способом финансирования. Однако на практике подобной «концентрации» рисков не следует придавать большого значения. Так, правовые риски возникают при заключении любого договора, в частности в сделках финансирования. Всякое соглашение несет риск того, что оно не будет исполнено сторонами. Поэтому многие из приведенных рисков не являются специфическими рисками, присущими исключительно секьюритизации активов [7].

Передача денежных требований специально созданной структуре (SPV) позволяет изолировать их от риска банкротства первоначального кредитора по этим требованиям, что существенно повышает их ценность в глазах инвесторов рынка ценных бумаг. Механизмы фондового рынка (в том числе раскрытие информации), с использованием которых осуществляется секьюритизация, позволяют существенно снизить целый ряд информационных издержек и рисков (например, в части информации о самих денежных требованиях, эмитенте и иных участниках и элементах структуры сделки).

#### Библиографический список и список источников

1. Анисимов, А. Секьюритизация банковских активов [Текст] / А. Анисимов // Банковское дело. – 2007. – № 4.
2. Бэр, Х. П. Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов – инновационная техника финансирования банков [Текст] / Х. П. Бэр; пер. с нем. Ю. М. Алексеев, О. М. Иванов. – М.: Волтерс Клувер, 2007.
3. Туктаров, Ю. Секьюритизация активов и управление рисками [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://lawfirm.ru>
4. Александрова, Н. В. Риски секьюритизации банковских активов и их снижение с помощью механизмов повышения надежности [Текст] / Н. В. Александрова // Финансы и кредит. – 2007. – № 29.
5. Казаков, А. А. Управление рисками при секьюритизации [Текст] / А. А. Казаков // Энциклопедия российской секьюритизации. – 2008.
6. Пенкина, И. Рынок секьюритизации в России [Текст] / И. Пенкина // Рынок ценных бумаг. – 2007. – № 5.
7. Иванова, Т. Б. Инвестиции: доходность, риск, ликвидность, дюрация [Текст] / Т. Б. Иванова. – Волгоград: Изд-во ФГОУ ВПО ВАСГ, 2008.
8. Алмосов, А. П. Перспективы использования механизмов секьюритизации в процессах управления муниципальным долгом [Текст] / А. П. Алмосов // Вестник Института комплексных исследований аридных территорий. – 2009. – №2 (19).

УДК 336.717

## ДИСТАНЦИОННОЕ БАНКОВСКОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ КАК НОВАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

*В. В. Шпалерская*

В статье рассмотрены сущность дистанционного банковского обслуживания, история его возникновения, риски и возможности развития. Дистанционное обслуживание предоставляет банкам преимущества в конкурентной борьбе. Однако применение таких технологий приводит к смещению банковских рисков. Поэтому важно знать угрозы, возникающие при этом, и стремиться к их устранению, для чего необходимо совершенствовать действующие системы дистанционного обслуживания.

**Ключевые слова:** банки, дистанционное банковское обслуживание, риски, угрозы дистанционного обслуживания, фишинг, фарминг, технологии обеспечения безопасности дистанционного обслуживания.

## E-BANKING AS NEW TECHNOLOGY IS PROVIDING BANKING SERVICES

*V. V. Shpalerskaya*

The article describes the essence of e-banking, the history of its occurrence, risks and opportunities for development. E-banking gives banks a competitive advantage. However, the use of e-banking leads to a shift in bank risk. So it's important to know the threats that come up by e-banking and aspire to eliminate them. It's necessary to improve the existing system of e-banking for this.

**Keywords:** banks, e-banking, risks, threats e-banking, phishing, pharming, security technology of e-banking.

Сегодня, в условиях обострения конкуренции банков за возможность предоставлять свои услуги как можно большему количеству клиентов, важным стало не просто качественно предоставлять услуги, а делать это наиболее удобным для клиента способом. По этой причине на сегодняшний день все большую популярность приобретает дистанционное банковское обслуживание (далее – ДБО).

Дистанционное банковское обслуживание – это предоставление банковских продуктов и оказание банковских услуг на расстоянии, без непосредственного контакта клиента с сотрудниками банка. При этом банк проводит платежи или совершает другие действия со средствами клиента на основании дистанционных распоряжений, передаваемых клиентом в банк по различным каналам доступа (телефон, Интернет и др.) при помощи различных средств доступа (телефонный аппарат, компьютер).

Изначально дистанционное банковское обслуживание появилось в США. Причиной развития дистанционных услуг стали ограничения на открытие банками филиалов в других штатах.

Первой формой дистанционного банковского обслуживания был *телефонный банкинг* (с 1983 г.), появившийся, когда строительное общество Nottingham Building Society, британская телефонная компания British Telecom и Bank of Scotland объединили свои усилия для создания новой тех-

нологии – программы Homelink. Это был качественный скачок в развитии удаленных банковских технологий. Поскольку до середины 90-х гг. американские банки не имели возможности открывать филиалы в других штатах, эта система предоставляла единственную возможность выйти на клиентуру в национальном масштабе. В 1997 г. «телефонный банк» появился и в России: сразу четыре банка (Гута-банк, Конверсбанк, Диалог-банк и «Российский кредит») объявили о введении подобных услуг.

Второй формой дистанционного банковского обслуживания является *ПС-банкинг* (конец 1980-х гг.). При данной форме банкинга клиенту предоставляется специальное программное обеспечение для работы со своим счетом. Данная форма дистанционного обслуживания получила развитие благодаря распространению персональных компьютеров.

В начале 1990-х гг. появилась еще одна форма дистанционного банковского обслуживания – *видеобанкинг*. Обычно для него использовались устройства, называемые мультимедийными киосками. Это устройства с сенсорным экраном, позволяющие клиенту получить доступ к различной информации, а также общаться с банковскими служащими и проводить с их помощью практически любые операции в режиме онлайн. Однако данный вид дистанционного обслуживания не приобрел широкого распространения и сегодня практически не используется.

В середине 1990-х гг. появился интернет-банкинг, что явилось настоящим прорывом в дистанционном банковском обслуживании. А в 1995 г. был образован первый виртуальный банк, который называется Security First Network Bank (SFNB). Это первый банк, который начал осуществлять свои операции исключительно в сети Интернет, не имея при этом ни реального офиса, ни филиалов.

SFNB выполняет тот же перечень операций и услуг, что и обычный банк (ведение счетов, депозитные операции, кредитование, ипотека, лизинг и т.д.). Все они, за исключением экстренных ситуаций, когда телефонная связь с сотрудником банка нужна, совершаются в сети. Клиенты банка находятся в 45 штатах США.

В Европе первым «виртуальным» банком стал *Advance bank* – дочерняя структура Дрезденской банковской группы (Германия), который начал свою операционную деятельность в 1996 г. Другие примеры подобных банков – *BankDirect* (основан в 1999 г.), *Compubank* (1998 г.), *Netbank* (1996 г.).

Достаточно быстро интерес к обслуживанию клиентов через сеть Интернет проснулся и в банках, занимающихся традиционным банковским бизнесом, среди которых оказались Citibank (впервые предоставил доступ к счетам через Интернет в 1997 г.), Well Fargo (начал внедрять интернет-банкинг с 1998 г.), а также Union Bank, Bank of America, Bank Austria.

В Российской Федерации впервые услуга интернет-банкинга была запущена Автобанком в 1998 г. Он внедрил в свою работу систему «Интернет Сервис Банк».

В 1997–1998 гг. появилась новейшая форма дистанционного банковского обслуживания – *мобильный банкинг*. В настоящее время интернет-банкинг и мобильный банкинг являются наиболее современными и востребованными технологиями дистанционного банковского обслуживания физических лиц.

В начале нового тысячелетия, когда благодаря техническому прогрессу новые технологии стали доступны широкому кругу населения, банкам необходимо осваивать современные способы предоставления услуг. Основными причинами активного развития дистанционных банковских услуг являются следующие условия:

- усиление банковской конкуренции вынуждает банки внедрять системы дистанционного обслуживания и другие новые банковские продукты и формы обслуживания для привлечения клиентов;

- постоянный рост количества банковских операций обуславливает необходимость привлечения новых средств и способов обработки информации;

- темпы развития средств связи и телекоммуникационных технологий определяют темпы развития систем дистанционного банковского обслуживания;

- внедрение системы дистанционного банковского обслуживания является экономической альтернативой развитию филиальной сети банка;

- возрастают требования в отношении качества, точности, надежности и безопасности обработки информации;

- включение российской банковской системы в мировую и необходимость соответствия международным стандартам.

При этом внедрение в банковскую деятельность технологий дистанционного обслуживания позволяет:

- увеличить возможности банков в проведении операций на финансовом рынке и обслуживании населения;

- сократить время проведения операций;

- увеличить пропускную способность;

- сократить численность персонала банка;

- улучшить качество обслуживания клиентов;

- гарантировать непрерывное обслуживание клиентов;

- увеличить номенклатуру услуг, предоставляемых банком;

- снизить себестоимость банковских операций [1].

Несмотря на активное распространение в России дистанционного обслуживания, все еще остаются факторы, сдерживающие развитие новых технологий предоставления банковских услуг. К таким факторам можно отнести:

- низкие функциональные возможности;

- небольшой спрос на подобные услуги по причине слабого развития Интернета и электронной коммерции в России;

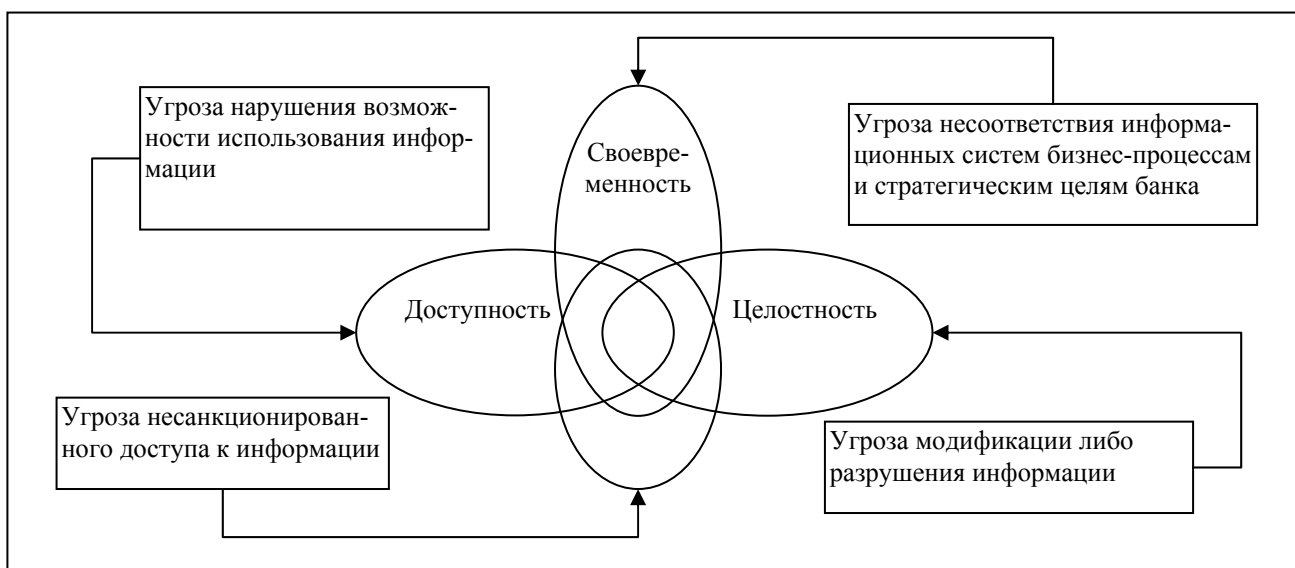
- недостаточно четкая законодательная база в этой сфере;

- опасение банков и их клиентов в безопасности расчетов через Интернет.

Наиболее острой проблемой, препятствующей развитию дистанционного банковского обслуживания, являются опасения со стороны, как пользователей, так и банков по поводу безопасности систем дистанционного обслуживания.

Дистанционный доступ к электронному счету представляет весьма сложную задачу для ИТ-системы банка – необходимо не только однозначно идентифицировать клиента, но и убедиться в том, что распоряжения, отдаваемые им по отношению к своему банковскому счету, исходят именно от владельца, не искажаются и не перехватываются на линии злоумышленником. Поэтому использование новых интерактивных форм взаимодействия с клиентами приводит к смещению профилей рисков кредитных организаций.

Принципиальная причина этого заключается в невозможности для человека непосредственно наблюдать и контролировать процессы, происходящие в компьютеризованной среде. Другими причинами возникновения составных элементов типичных банковских рисков, которые связаны с внедрением тех или иных технологий дистанционного банковского обслуживания через так называемые «открытые системы» (например, интернет-банкинг), являются нарушения свойств банковской информации в результате воздействия угроз, использующих уязвимости (рисунок).



Угрозы информационной безопасности банка [2]

Для нейтрализации возникающих угроз необходимо знать, кто является их источником, и какое влияние они оказывают на банковские риски.

Основными направлениями распределения возникающих рисков в области безопасности для систем ДБО являются:

- вопросы организации эксплуатации систем ДБО;
- клиенты, обслуживаемые через Интернет;
- каналы связи, используемые для транзакций;
- глобальная сеть Интернет [3].

Какими бы не были технологические нововведения в банковской деятельности, они не должны оказывать негативного влияния на выполнение кредитными организациями банковских операций, равно как на надежность, устойчивость и безопасность этих организаций, а также на выполнение ими взятых на себя обязательств (обеспечение доступности дистанционных сервисов,

своевременности предоставления услуг, информационной безопасности).

Однако внедрение технологий ДБО стало приводить к неконтролируемому смещению профилей ряда типичных банковских рисков – операционного, правового, репутационного, ликвидности и стратегического.

**Операционный риск.** Наибольшую угрозу для банка при оказании им услуг через Интернет представляет операционный риск, который проявляется в каждой интернет-услуге и распространяется на организацию услуг и их предоставление, обработку транзакций, разработку систем, сложность услуг и обслуживания, а также условия осуществления внутреннего контроля.

Операционный риск обусловлен появлением, как минимум, трех новых факторов риска [4]:

- 1) возникновение клиента банка нового типа – клиента-операциониста;
- 2) появление в составе средств обеспечения банковской деятельности провайдеров;

3) доступность банковских автоматизированных систем извне для сетевых хакерских и вирусных атак, попыток несанкционированного доступа и др.

При рассмотрении операционного риска наибольшее внимание уделяется вопросам безопасности. Основные угрозы для пользователей услуг ДБО представляют фишинг и фарминг атаки, атаки с использованием вредоносного программного обеспечения, а также атаки визуальной подмены. Наиболее распространенными являются фишинг и фарминг атаки. По статистике, на них попадают около 5 % пользователей дистанционных услуг. Также распространенными являются распределенные атаки типа «отказ в обслуживании» [5].

Фишинг объединяет технологии, при которых преступник с помощью фальшивых электронных писем пытается получить конфиденциальные данные доступа и идентификации пользователя. По дизайну и содержанию фальшивые письма похожи на оригинальные письма из банка. В этих письмах содержится ссылка, по которой жертве необходимо пройти, например, для проверки данных счета. В результате чего преступник получает доступ к конфиденциальным данным пользователя, которыми он может воспользоваться для проведения онлайн-транзакций.

Фарминг атака происходит путем манипуляции системой, используемой для доступа в Интернет. Для проведения атаки пользователю нет необходимости следовать по ссылке, созданной преступником, она производится автоматически при запросе домена банка. Существует два варианта фарминга:

- изменение HOSTS-файла на компьютере пользователя путем рассылки вредоносных программ, в результате чего пользователь при запросе домена банка всегда перенаправляется на фальшивый web-сайт;
- манипулирование DNS-сервером таким образом, что все запросы домена банка перенаправляются на фальшивый web-сайт.

Использование банками современных криптографических систем и других средств позволяет достигнуть надлежащего уровня безопасности.

Еще одной составляющей операционного риска является угроза расширения операций по отмыванию денег. Данный вид риска возрастает в силу возможности проведения банковских операций из любой точки планеты независимо от времени суток без специального оборудования, увеличения скорости электронных расчетов и автоматизации процесса осуществления банковских

операций. При дистанционном обслуживании через Интернет для банков затруднена идентификация клиентов, отсутствуют личный контакт и контроль со стороны сотрудников банка.

**Правовой риск.** Уровень правового риска зависит в первую очередь от степени проработанности законодательства по вопросу интернет-банкинга. Наличие в правовой системе Федерального закона от 10 января 2002 г. № 1-ФЗ «Об электронной цифровой подписи» позволяет существенно снизить правовой риск, связанный с осуществлением интернет-банкингом, хотя говорить о формировании национальной правовой базы интернет-банкинга преждевременно.

Банк, занимающийся интернет-банкингом, будет подвергаться правовому риску и в случае несанкционированного распространения или утечки частной информации клиентов. Также банк обязан установить систему контроля для выявления нетипичных или подозрительных действий, а при необходимости, формировать отчетность о подозрительной деятельности.

Дополнительный риск возникает в силу необходимости руководствоваться законодательством различных стран при осуществлении ДБО, поскольку применение интернет-банкинга стирает национальные границы.

**Репутационный риск.** Если банк не будет способен удовлетворить требования рынка и обеспечить своевременное обслуживание своих клиентов, то он попадает под угрозу возникновения репутационного риска. Факторами риска являются: невозможность адекватно реагировать на потребности клиентов, применение ненадежных или неэффективных систем доведения услуг до клиента, несвоевременность отклика на запросы клиентов или невыполнение норм соблюдения конфиденциальности.

Кроме того, для избегания репутационного риска, банкам не следует рекламировать свои системы дистанционного обслуживания, основываясь на тех свойствах или параметрах, которыми данная система не обладает.

**Риск ликвидности.** Увеличение риска ликвидности может быть связано с предоставлением клиентам возможности оперативно и круглосуточно выполнять перевод средств по счетам, открытым в различных банках. Увеличение мобильности капитала приводит к повышению волатильности депозитных счетов. При этом концентрация риска ликвидности зависит от объема и характера действий со счетами, контролируемые клиентами через Интернет, что соответственно оказывает влияние на выстраиваемую банком



систему мониторинга ликвидности и изменений в депозитах и ссудах. Значительное влияние может оказать репутация банка, которая способствует трансформации риска ликвидности в риск неплатежеспособности.

**Стратегический риск** отражает текущее и перспективное влияние на доходы или капитал «неправильных» деловых решений, несоответствующей их реализации или недостаточной способности к ответным действиям на изменения в отрасли. Этот риск зависит от совместимости стратегических целей организации, деловых стратегий, разработанных для достижения этих целей, ресурсов, отведенных для данных целей и качества реализации стратегий.

Процесс планирования и принятия решений следует фокусировать на том, как услуга интернет-банкинга сможет удовлетворить тем или иным конкретным деловым потребностям, а не на самой услуге как независимой от бизнеса банка цели. Новые технологии, особенно технологии интернет-среды, способны быстро внести изменения в конкурентную привлекательность банка. Соответственно стратегическое видение высшего руководства банка должно определять тот способ бизнеса через Интернет, посредством которого он будет разрабатываться, реализовываться и контролироваться [2].

Применение технологий ДБО, безусловно, не означает, что степень рискованности банковской деятельности в целом возрастает. Для сохранения ее надежности (гарантированного выполнения взятых на себя обязательств) необходимо лишь правильно выявить, оценить и проанализировать новые источники рисков, возникновение которых обусловлено новыми факторами риска.

В настоящее время без учета конкретных проявлений смещения профиля риска в условиях ДБО эффективное управление банковской деятельностью и контроль над ее осуществлением и результатами вряд ли возможны.

Успешная нейтрализация угроз, возникающих с применением систем ДБО, возможна путем решения следующих новых и сложных задач:

- защиты удаленных узлов, осуществляющих обмен информацией;
- идентификации, аутентификации и авторизации удаленных пользователей и процессов (программ);
- обеспечения конфиденциальности и целостности данных, передаваемых посредством сети Интернет.

Основными технологиями обеспечения безопасности в современных системах дистанционно-го взаимодействия с клиентами являются:

- шифрование данных при помощи SSL-протокола;
- использование запутанной и перекрестной системы логинов и паролей;
- использование виртуальной клавиатуры в системах интернет-банкинга;
- использование электронной цифровой подписи, удостоверяющей личность владельца счета;
- использование системы временных паролей для подтверждения финансовых операций [6].

Создание средств безопасности для идентификации пользователей все время сталкивается с двумя противоположными задачами – обеспечить полную безопасность и быть простыми для пользователя.

Без сомнения, для обеспечения сохранности средств, размещенных в электронном банке, логина и пароля, используемых для входа в систему, недостаточно. Поэтому задача безопасного доступа разделяется на две части: заботой пользователя является установка антивирусных средств и сетевого экрана для предотвращения прорыва обороны со стороны компьютерных программ злоумышленников, заботой банка – организация защищенного соединения с сервером, которое гарантировало бы отсутствие перехвата с помощью технических средств злоумышленников.

При этом существует всего четыре основных средства подтверждения клиентами своего права на управление счетом:

- 1) одноразовые пароли. Обычно это пластиковая карта с нанесенными числовыми рядами, каждый из которых закрыт защитным слоем и служит подтверждением только для одной банковской операции;
- 2) одноразовые пароли, передающиеся дистанционно. На зарегистрированный в банке мобильный телефон пользователя при запросе на операцию отправляется индивидуальный код, который и надо ввести в компьютер. Указанный пароль надо набрать на виртуальной клавиатуре с помощью мышки;
- 3) аутентификация производится с помощью брелока или карты с миниатюрным жидкокристаллическим дисплеем. На этом дисплее каждую минуту меняется 6–10-значное число – фактически устройство генерирует по специальному протоколу одноразовые пароли (One Time Password). К этому значению сам пользователь добавляет

известный только ему одному PIN-код, окончательно формируя комбинацию пароля;

4) электронные цифровые подписи – надежный, но не очень распространенный вариант. Обычно это специальное программное обеспечение, записанное на карту флэш-памяти, которая устанавливается в USB-порт компьютера, с которого предполагается осуществить выход в Интернет.

Дистанционное управление счетом безопасно, если клиент хранит ключи и пароли в недоступном для злоумышленников месте. Преимущества подобных систем – ведение полной истории платежей, банки в любой момент времени могут отчитаться за все суммы, поступившие на счет клиента и отправленные с него. Дополнительные элементы защиты – специальные лимиты на проведение платежей [7].

Поскольку современные технологии позволяют обеспечивать все большую степень безопасности проведения транзакций, возрастает интерес Центрального банка России к дистанционному банковскому обслуживанию. В результате после изменения законодательства и расширения практики применения электронной подписи системы дистанционного обслуживания получают бурное развитие. После того, как большинство банков внедрит системы ДБО, конкуренция развернется в сфере цены и качества этих услуг.

В последние годы в банковской сфере происходит смена парадигмы: теперь не клиент идет в банк, а банк идет к клиенту, предлагая ему полноценный набор услуг с любого мобильного терминала.

Основные направления развития интернет-банкинга – это развитие сервисных возможностей при платежах, одновременно с повышением уровня информационной безопасности. В настоящее время совершенствуются всевозможные современные гаджеты, уже появляется возможность мобильной связи в самолете, внедряются новые пластиковые карты и т.д. Все эти современные новации будут создавать возможности объединения и расширения услуг в интернет-банкинге. Будет возрастать скорость операций, совершенствоваться интерфейсы.

В сфере безопасности работы с системой дистанционного обслуживания перспективной является технология кастомизации интерфейса платежной системы – настройка пользовательского интерфейса под свои эстетические пристрастия, которая делает имитацию сайта интернет-

банкинга с целью получения пароля от пользователя практически невозможной.

Также среди тенденций развития систем дистанционного обслуживания можно выделить следующие решения:

- новые интерактивные возможности. Например, онлайн-доступ для общения с экспертом, когда можно не просто заполнить платежную ведомость, но и получить полноценную консультацию по сложному банковскому продукту;

- персональная аналитика для клиентов. В конце отчетного периода клиент получает сводную информацию о платежах, анализ затрат. Система подскажет, какие затраты выше необходимого, и человек сможет скорректировать расходы.

При этом главной задачей банковских фронт-офисных решений будущего является минимизация затрат на автоматизацию бизнес-процесса в целом. Для этого необходимо автоматизировать промежуточные этапы, например, получение данных о клиенте (сканирование и распознавание первичных документов), персонализацию клиента (возможность «защитить» данные на пластиковую карту клиента, чтобы при заполнении электронных заявок данные подгружались автоматически). Некоторые из этих функций уже появились в готовых программных решениях.

#### Библиографический список

1. Палий, И. А. Разработка системы дистанционного обслуживания в банке [Электронный ресурс] // Электронный журнал школы IT-менеджмента "Системы управления бизнес-процессами". – 2010. – Режим доступа: <http://journal.itmane.ru>
2. Юденков, Ю. Н. Интернет-технологии в банковском бизнесе: перспективы и риски [Текст]: учебно-практическое пособие / Ю. Н. Юденков, Н. А. Тысячникова, И. В. Сандалов, С. Л. Ермаков. – 2-е изд., стер. – М.: Кнорус, 2011.
3. Модин, Е. ДБО в зоне риска [Текст] / Е. Модин // Аналитический банковский журнал. – 2009. – №3.
4. Дистанционное банковское обслуживание / Кол. авторов. – М.: Кнорус: ЦИПСИР, 2010. – 328 с.
5. Письмо ЦБ РФ от 07.12.2007 № 197-Т «О рисках при дистанционном банковском обслуживании».
6. Ермолаев, Е. Интернет-банкинг в мире и в России: история, текущее положение дел и перспективы развития [Электронный ресурс] // Журнал IT-Спец. – 2009. – Режим доступа: <http://www.itspecial.ru/>
7. Букин, М. Виртуальные банковские системы [Электронный ресурс] // PC Week/RE. – 2008. – №15. – Режим доступа: <http://www.pcweek.ru>

# СОЦИАЛЬНАЯ И ПЕНСИОННАЯ ПОЛИТИКА РОССИИ

УДК 36

## О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РФ

*Т. И. Поликарпова*

Достижение главной цели социальной политики – обеспечение социально-политической стабильности в стране – зависит от того, какие из ее направлений рассматриваются в качестве приоритетных. В работе показаны наиболее значимые для современной России, с точки зрения автора, задачи социальной политики государства – сокращение разрыва в уровне доходов богатых и бедных слоев населения, повышение социальной ответственности бизнеса.

**Ключевые слова:** социальное государство, социальная политика, дифференциация населения по уровню доходов, особо трудные условия жизни, социальная ответственность бизнеса.

## ABOUT SOME ASPECTS OF SOCIAL POLICY IN RUSSIAN FEDERATION

*T. I. Polikarpova*

The main goal achievement of social policy (the support of social and political stability in the country) depends on what kind of orientations are first-priority. In this research work we discuss the most important tasks of social policy of countries for modern Russia – the decrease of difference in the rich's and poor's finance, increase of social liability of business.

**Keywords:** a social government, social policy, a differentiation of population, more difficult conditions of life, social liability of business.

В Конституции Российской Федерации наше государство провозглашается *социальным государством*, политика которого направлена на создание условий для достойной жизни и свободного развития человека.

Социальная политика государства всегда являлась объектом особого внимания ученых и политиков. Это обусловлено тем, что одной из важнейших функций, обуславливающих необходимость и предназначение самого института государства, является именно *социальная функция*. Правда, среди ученых велись и ведутся дискуссии по вопросу о необходимой степени участия государства в решении социальных проблем. Ведь помощь государства своим гражданам может иметь и отрицательное воздействие на их желание работать и на готовность налогоплательщиков создавать богатство, если они должны содержать неработающих. Ответ на этот вопрос дает практика развитых стран, где имеется система социаль-

ного вспомоществования и отмечается быстрое и эффективное развитие экономики. При этом государственные меры применяются в более широких масштабах в критических ситуациях, например, в периоды войн, приносящих нищету, и в меньших масштабах в мирное время при быстро растущем богатстве.

Мировой экономический кризис заставил ученых усилить внимание к роли государства в социальной сфере. Масштаб и глубина нынешнего экономического кризиса потребовали от правительств большинства стран принятия специальных мер по противодействию негативным последствиям кризиса, целью которых является смягчение последствий кризиса, в том числе мер социального характера для тех или иных групп населения [2; 4].

Конечная цель социального государства – это *обеспечение социально-политической стабильности в обществе*. Поэтому государство само

заинтересовано в выполнении своих социальных обязательств. Достигается эта цель через осуществление мер, направленных на последовательное повышение уровня и качества жизни населения, уменьшение социального неравенства, обеспечение всеобщей доступности основных социальных благ, прежде всего, качественного образования, медицинского и социального обслуживания. Такие европейские страны, как Германия, Франция, Испания, Швеция, Великобритания, провозгласив себя социальными государствами, добились значительных результатов в достижении высоких стандартов жизни.

Чисто социальными являются следующие функции государства:

- социальное обеспечение – помощь обездоленным, беднейшим и неспособным обеспечивать себя материально людям;
- материальная поддержка временно безработных граждан и оказание им содействия в трудоустройстве, в повышении их профессионального уровня и переквалификации;
- поддержка семей, имеющих детей;
- создание системы пенсионного обеспечения в сочетании с деятельностью негосударственных пенсионных фондов;
- борьба с бедностью и экономическим неравенством граждан на основе более справедливого распределения национального дохода страны.

Российское государство стремилось последовательно выполнять свои главные функции, декларированные в Конституции РФ. Даже в 90-е гг. в период широкомасштабных либеральных реформ в РФ разрабатывались государственные целевые программы. Одной из приоритетных целей этих программ было провозглашено проведение активной социальной политики. Однако обеспечить выполнение в полном объеме намечаемых программами мероприятий в социальной сфере в 90-гг. не удалось. Одной из причин этого, как справедливо отмечает Я. В. Шабанов, явилось то, что «на экономику, а, следовательно, и на социальную сферу существенно влиял политический фактор» [6], а именно борьба за голоса избирателей. Эту же мысль подчеркивает Е. Г. Васильева: «Следует обратить внимание на то, – пишет она, – что социальные проблемы в нашей стране традиционно являлись и являются до сих пор «слишком» политическими...» [3]. Для завоевания доверия населения реформаторы обещали меры, не подкрепленные серьезными экономическими расчетами. В результате в 90-е гг. в РФ ухудшилась материальная база здравоохранения, обострилась проблема занятости экономически

активного населения, не выполнялись планы по строительству жилья, детских дошкольных образовательных учреждений и школ и т. д. Российская Федерация по ряду показателей развития социальной сферы отличается не в лучшую сторону не только от развитых, но и от некоторых развивающихся стран. В федеральном бюджете расходы на социальную сферу почти в 3 раза меньше среднемирового показателя, не говоря уже о развитых странах.

Последнее десятилетие XX в. и первое десятилетие XXI в. явились периодом наиболее активного становления и развития системы социальной защиты в нашей стране. Радикальная экономическая реформа потребовала адекватных изменений в сфере социальной политики. В первую очередь, требуются механизмы, обеспечивающие социальную защищенность человека в рыночных условиях. Этому будет способствовать то, что, начиная с 2009 г., приоритетные национальные проекты трансформируются в государственные программы. Возврат российского государства в социальную сферу обуславливается общемировыми тенденциями развития социального государства.

Со времен советской власти в общественном сознании доминирует представление о том, что именно государство должно нести основную ответственность за судьбы социально уязвимых граждан. Однако нельзя не согласиться с высказываемым в литературе мнением, что будет правильнее направить главные усилия государства не на социальную помощь гражданам в виде государственных пособий, а на избавление их от унизительной зависимости от государственных «щедрот». Тем более что размер многих видов таких пособий не достаточен для существенного облегчения их материального положения, особенно положения семей с детьми. Государство должно оказывать всяческую помощь всем гражданам избавиться от пока еще сильной потребности в социальной поддержке, в создании условий для самообеспечения, а не иждивенчества. Для этого потребуются создавать условия, при которых работоспособные граждане имели бы от своей трудовой деятельности доход, достаточный для качественной жизни. Это предполагает совершенствование оплаты труда, занятости, подготовки кадров, налогообложения, кредитования, поддержку малого бизнеса и др. В странах Запада сейчас осуществляется переход от пассивной к активной социальной политике с акцентом на трудоустройство, профессиональную подготовку, помощь молодежи, переход от макроэкономического регу-

лирования спроса на меры, связанные с регулированием предложения на рынке труда, с активизацией занятости. Именно занятость является наиболее надежным гарантом защиты от бедности.

Достижение конечной цели социальной политики зависит от того, какие из ее направлений государство определяет в качестве приоритетных. Для современной России, на наш взгляд, таким направлением должно быть *сокращение разрыва в уровне доходов богатых и бедных слоев населения и ликвидация бедности*.

Россия, занимающая 50-е место по уровню экономического развития, превосходит некоторые страны по числу миллиардеров. Разрыв в уровне доходов 10 % богатых и 10 % бедных в России сейчас составляет около 16 раз, в Западной Европе – в 8 раз, в Японии – в 5–6 раз [1]. При этом разрыв в уровне доходов не сокращается, а увеличивается. Разница между богатыми и бедными еще более ощутима в реальном выражении – в объемах потребления благ. Основную долю в структуре потребления бедных слоев населения составляют товары повседневного спроса (продовольствие и услуги ЖКХ). Из-за низкой ценовой эластичности спроса на эти группы товаров и услуг темпы роста цен на них более высокие. Богатые же семьи большую долю своих доходов расходуют на покупку преимущественно импортных непродовольственных товаров. Розничные цены в зарубежных странах растут медленнее, чем в России. Поэтому индекс инфляции у богатых оказывается меньше, чем у бедных.

Так как богатые ориентируются на потребление преимущественно зарубежных товаров (иностранных автомобилей, недвижимости, отдых в других странах), то это ограничивает внутренний спрос на отечественные товары и услуги, а значит, у их отечественных производителей нет достаточных стимулов к развитию производства. Как известно, одной из основных причин спада производства в РФ, продолжавшегося все 90-е гг. прошлого столетия, был низкий платежеспособный спрос населения. Мировой финансовый кризис, начавшийся в 2008 г., вновь вызвал резкое сокращение платежеспособного спроса на внутреннем рынке РФ. Это является одной из главных причин ухудшения состояния российской экономики, которое продолжилось и в 2009 г. Поэтому страна с огромным разрывом в доходах богатых и бедных не может рассчитывать на необходимую динамику экономического развития. Уменьшение разрыва в уровне доходов будет способствовать росту внутреннего спроса на отечественную продукцию. С увеличением доходов повышаются

уровень удовлетворения потребностей, качество жизни, а значит, работоспособность человека и эффективность его труда.

Сокращение огромного разрыва в доходах богатых и бедных будет иметь благоприятные последствия для всех сторон жизни страны:

- увеличится спрос на продукцию отечественных промышленных отраслей – автомобилестроения, производства высокотехнологичной бытовой техники и др.;
- вырастут сбережения населения как источник заимствования частного сектора для осуществления инвестиций;
- улучшатся жилищные условия граждан, так как рост доходов позволит им самим улучшать свои жилищные и коммунальные условия;
- расширятся возможности образования;
- улучшится здоровье нации.

Для преодоления существенного разрыва в доходах богатых и бедных необходимо учитывать состав малообеспеченных слоев населения РФ. Значительная их часть – это пенсионеры (более 40 млн. человек). Средний размер пенсии составляет около 35 % от уровня средней заработной платы. Периодически проводимая индексация размера пенсий увеличивает номинальную их величину, реальная же их величина изменяется медленно, так как в связи с индексацией пенсий «исправно» работает механизм «инфляционной спирали». Повышение размера пенсий сопровождается ростом цен на продовольственные товары, а иногда рост цен на них опережает по времени и темпам саму индексацию. Пенсионеры еще не получают обещанную правительством прибавку к пенсиям, а цены уже повышаются. К тому же в связи с небольшим размером пенсий размер прибавки при их индексации в абсолютном выражении оказывается малозначительным. При увеличении среднего размера пенсий до 50–60 % от средней заработной платы большая часть пенсионеров была бы выведена из состава малообеспеченных слоев населения. То же относится и к другим формам поддержки бедных слоев населения. Являясь малозначительными, эти меры, как не парадоксально, являются, по нашему мнению, важным фактором роста цен на товары повседневного спроса, а значит, и инфляции в стране.

В России, в отличие от других стран, среди малообеспеченных высок удельный вес работающего населения из-за очень малого размера минимальной заработной платы (МРОТ).

Одной из причин невысокой эффективности мер социальной поддержки населения является

то, что при определении категорий граждан, которым российским федеральным и региональным законодательством предусмотрены меры социальной поддержки в виде определенных льгот, не учитываются различия в уровне доходов их получателей. Проводимая советским государством политика, направленная на достижение всеобщего равенства, не могла обеспечить повышение уровня жизни *всех граждан*. Советская система льгот оказалась для российской экономики непосильной. С переходом на рыночные принципы хозяйствования в России был сокращен перечень льгот. Однако необходимость в некоторых сохранившихся льготах, на наш взгляд, не очевидна, так как их размер не увязывается с уровнем дохода семьи льготника. Примером такой льготы являются ежемесячные доплаты в качестве компенсации 50 % расходов на услуги ЖКХ, транспорт и оплату услуг телефонной связи пенсионерам-ветеранам труда. Некоторые пенсионеры-ветераны труда после выхода на пенсию продолжают работать и имеют приличные заработки. Для них выплаты в 500–800 рублей в месяц вряд ли имеют существенное значение и не могут быть стимулом к прекращению работы. Для работающих пенсионеров размер этих льгот не является существенной прибавкой, ни в абсолютном, ни в относительном отношении к совокупному доходу. Некоторые пенсионеры-ветераны труда имеют накопленное имущество приличных размеров (дача, автомобиль, частный дом или большая квартира, ценные бумаги, сбережения). Правильнее было бы вообще отказаться от большинства льгот, так как если какая-то выплата из бюджета определяется как льгота, то все граждане, относящиеся к той или иной категории льготников, вправе рассчитывать на ее получение, независимо от степени нуждаемости. Происходит распыление бюджетных средств вместо их концентрации на наиболее важных направлениях. Простая раздача бюджетных денег на социальные цели не решает задачу сокращения разрыва в уровне доходов богатых и бедных. Многие меры социальной поддержки (защиты) не ведут к выравниванию уровня жизни разных категорий граждан, а главное, к улучшению положения малообеспеченных граждан из-за мизерных их размеров.

Социальное государство, прежде всего, призвано оказывать помощь гражданам, находящимся в *трудной жизненной ситуации*. В п. 4 ст. 3 Федерального закона РФ «Об основах социального обслуживания населения в Российской Федерации» дано определение трудной жизненной ситуации – «ситуация, объективно нарушающая

жизнедеятельность гражданина (инвалидность, неспособность к самообслуживанию в связи с преклонным возрастом, болезнью, сиротство, безнадзорность, малообеспеченность, безработица, отсутствие определенного места жительства, конфликты и жестокое обращение в семье, одиночество и т.п.), которое он не может преодолеть самостоятельно». В «Стратегии социально-экономического развития Волгоградской области до 2025 года» ставится задача «увеличить размер оказываемой малоимущим семьям, малоимущим, одиноко проживающим гражданам, государственной социальной помощи до величины прожиточного минимума, а также увеличить ежемесячные компенсационные выплаты неработающим трудоспособным лицам, осуществляющим уход за нетрудоспособными гражданами».

Правительства в некоторых промышленно развитых странах предусматривают предоставление социальных выплат и услуг, но при этом разрабатываются механизмы проверки средств и активов, которые должны исключать возможность таких выплат для состоятельных групп населения. Европейская идея «социального государства» отличается от российской именно тем, что предполагает социальную поддержку определенных групп, признанных местным сообществом в качестве нуждающихся [3].

В результате отказа от льгот высвободится часть бюджетных средств, которые можно будет направить на более существенную социальную поддержку наиболее нуждающихся в ней.

Сложившиеся тенденции не способствуют уменьшению в перспективе социального неравенства как в плане доступа к социальным услугам, так с точки зрения денежных доходов. Структура российского населения остается неизменной:

1–2 % населения – богатые;

15–20 % средний класс (доходы позволяют делать сбережения, пользоваться кредитами, иметь собственное жилье, автомобиль, дачу, здоровый образ жизни, вложение денег в собственное образование и образование детей, программы дополнительного медицинского и пенсионного страхования, полноценный отдых, активное участие в местном самоуправлении и т. п.);

60–65% – промежуточный слой между средним классом и бедностью (жизнь от зарплаты до зарплаты, стесненность в расходах на высококачественные продукты питания и товары длительного пользования, случайный доступ к качественным услугам образования и здравоохранения, вы-

сокая вероятность потери доходов и сползания в бедность);

15–20% – бедность (борьба за выживание, невозможность доступа к качественным социальным услугам);

5–7% – социальное «дно» (беспросветная нищета, люмпенизация).

Такая социальная структура не гарантирует общественной стабильности, не может обеспечить и изменение к лучшему с точки зрения повышения доверия к государству. Необходимо определить направления, по которым социальная поддержка может быть наиболее востребованной и пересмотреть размеры такой поддержки в сторону повышения ее значимости. Это можно будет сделать только на основе анализа данных, полученных в ходе опроса общественного мнения относительно эффективности мер социальной поддержки (защиты).

Эффективность социальной политики зависит не только от степени участия государства в решении социальных вопросов, но и от *участия частного бизнеса* в социальной сфере. Социальная политика предполагает трехстороннюю ответственность: государства, предпринимателей и работающих граждан. Все они принимают участие в финансировании социальной сферы.

Для сокращения разрыва между богатыми и бедными следовало бы *ограничивать богатых в росте их доходов*. Степень участия бизнеса в решении социальных проблем зависит от характера налоговой системы. В странах Запада основная часть налоговых поступлений падает на состоятельные группы населения. При этом в последние десятилетия имеет место тенденция роста доли наиболее состоятельных групп и уменьшение нагрузки на средние и малообеспеченные слои населения. Плоская шкала подоходного налога в РФ не обеспечивает существенного вклада богатых в решение социальных задач. Необходимо вернуться к прогрессивной шкале налога на доходы физических лиц с одновременной полной отменой налогов на суммы, расходуемые богатыми на благотворительность.

Крупный бизнес должен постоянно и серьезно заниматься благотворительностью, направленной на решение конкретных и самых болезненных

общественных проблем, на финансовую помощь патронатным семьям и семьям, имеющим приемных детей, или на создание рабочих мест и обучение инвалидов. Обладатели огромных капиталов должны быть социально ответственными перед обществом, так как именно общество создает условия для увеличения их богатства.

В начале 2000-х гг. в связи с экономическим ростом в стране и заявлениями руководства страны о необходимости более ответственного ведения бизнеса стала формироваться корпоративная социальная ответственность – добровольный вклад компаний в социальную, экономическую и экологическую сферы, напрямую связанная с их основной деятельностью. Однако общий уровень ответственности бизнеса в России в настоящее время пока остается существенно более низким, чем в развитых странах. Повышение социальной ответственности бизнеса невозможно без поддержки институтов власти и гражданского общества.

#### Библиографический список

1. Аганбегян, А. Г. О приоритетах социальной политики [Текст] / А. Г. Аганбегян // SPERO. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. – 2010. – № 12.
2. Антикризисные социальные программы в различных странах мира: 2008–2009 гг. / Обзор подготовлен сотрудниками Независимого института социальной политики [Текст] // SPERO. Социальная политика: экспертиза, рекомендации, обзоры. – 2009. – № 12.
3. Васильева, Е. «Социальное государство» и новая модель социальной политики в России [Текст] / Е. Васильева // Власть. – 2008. – № 11.
4. Литвинова, А. В. Посткризисная модель экономики России: проблемы и перспективы [Текст] / А. В. Литвинова // Научный вестник ВАГС. Серия: Экономика. – 2010. – № 2.
5. Люблинский, В. В. Социальная политика в странах Запада – пример для России? [Текст] / В. В. Люблинский // Власть. – 2008. – № 11.
6. Шабанов, Я. В. Роль целевых программ в осуществлении социальной политики российского государства [Текст] / Я. В. Шабанов // Власть. – 2009. – № 10.
7. Якобсон, Л. И. Социальная политика: попечительство или солидарность? [Текст] / Л. И. Якобсон // Общественные науки и современность. – 2008. – № 1.

УДК 369.04

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ СОВРЕМЕННОГО РОССИЙСКОГО ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ПЕНСИОННОГО СТРАХОВАНИЯ

*И. К. Биткина*

В данной статье приведен анализ теоретических основ построения финансового механизма обязательного пенсионного страхования. Показана неоднозначность трактовок данного понятия в современной экономической науке, исследуется его структура, выделены модели организации пенсионных систем в зависимости от типа существующего финансового механизма. Исследованы особенности современного финансового механизма обязательного пенсионного страхования в Российской Федерации и определена его специфика.

**Ключевые слова:** финансовый механизм, пенсионная система, социальное страхование, пенсионное страхование.

## THEORETICAL STRUCTURE BASES OF THE MODERN RUSSIAN FINANCIAL MECHANISM OF STATE PENSION INSURANCE

*I. K. Bitkina*

In given clause the analysis of theoretical bases of construction of the financial mechanism of obligatory pension insurance is given. The ambiguity of treatments of the given concept in a modern economic science is shown, its structure is investigated, the models of organization of pension systems are allocated depending on a type of the existing financial mechanism. The features of the modern financial mechanism of obligatory pension insurance in Russian Federation are investigated and its specificity is determined.

**Keywords:** the financial mechanism, pension system, social insurance, pension insurance.

Общепризнано считать, что в основе функционирования финансовой системы лежит финансовый механизм [10; 11; 12]. Пенсионное страхование как обособленная часть финансовой системы также имеет свой собственный финансовый механизм.

В зависимости от определенной сферы финансов, теоретические подходы к определению и структуре финансового механизма могут уточняться, с целью более полного отражения специфики того или иного экономического явления и процесса. Наряду с общим понятием финансового механизма в экономической литературе существуют характеристики и частных финансовых механизмов, таких, как бюджетный, налоговый, таможенный, кредитно-банковский, страховой [5; 9; 10; 11; 12; 13. С. 23–27].

Исследованию особенностей построения и функционирования финансового механизма социального страхования посвящены труды С. Ю. Яновой, которая определяет финансовый механизм социального страхования как «порядок и условия формирования и использования средств социального страхования на установленные государством цели социальной защиты населения» [13. С. 23–27]. Финансовый механизм социального страхования включает в себя совокупность следующих

элементов: «уплату страховых взносов, создание фондов социального страхования, осуществление социальных выплат» [Там же].

Чем меньше нарушается принцип эквивалентности страховых взносов и социальных выплат, тем ближе финансовый механизм социального страхования к собственно страховому механизму. Чем больше используется принцип солидарности в противовес эквивалентности между страховыми взносами и выплатами, тем ближе механизм социального страхования к государственно-бюджетному социальному обеспечению.

В этом определении указаны особенности финансового механизма социального страхования. Во-первых, прослеживается его частный характер по отношению к финансовому механизму в целом, так как рассматривается один из аспектов организации финансовых отношений, а именно порядок формирования и использования средств социального страхования. Во-вторых, видно, что в структуре финансового механизма социального страхования наряду с общими элементами его структуры, выделены и особенные, характерные только для данного типа финансового механизма (уплата страховых взносов, создание страховых фондов и осуществление социальных выплат из них). И наконец, предполагается



страховой характер финансовых отношений в рамках данного финансового механизма.

Данные финансовые отношения направлены на реализацию следующих целей:

«1) страховая защита населения;

2) формирование централизованных и децентрализованных страховых фондов;

3) предоставление социальных выплат застрахованным при наступлении определенных страховых случаев» [9].

Необходимо отметить, что отмеченная в определении цель существования данного финансового механизма, на наш взгляд, имеет не сугубо страховой характер, так как понятие «социальная защита», помимо непосредственно социального страхования, включает в себя и социальное обеспечение, основанное на солидарно-распределительных принципах.

На наш взгляд, финансовый механизм пенсионного страхования, который является разновидностью социального страхования, имеет схожую структуру и цели функционирования. Но в то же время пенсионное страхование представляет собой особую разновидность социального страхования. Данная специфика, на наш взгляд, может быть обусловлена характером страхуемого риска, кругом застрахованных лиц, а также особенностями уплаты страховых взносов и выплаты страхового возмещения (пенсий). Названные черты обуславливают необходимость обозначения и рассмотрения финансового механизма пенсионного страхования как самостоятельной финансовой категории.

Целью обязательного пенсионного страхования как разновидности социального являются:

1) защита от бедности при наступлении старости или иных страховых случаев (инвалидности, потери кормильца);

2) достижение уровня жизни после выхода на пенсию, сопоставимого с величиной дохода, получаемого до наступления страхового случая;

3) предоставление минимального пенсионного обеспечения всем застрахованным лицам в системе обязательного пенсионного страхования по достижению законодательно установленного пенсионного возраста;

4) обеспечение гарантированного дохода по завершении трудовой деятельности, размер которого обычно составляет определенную сумму, пропорционально сумме предыдущего заработка;

5) защита этого дохода от последующего снижения реального уровня жизни в результате инфляции;

б) построение сбалансированной и финансово устойчивой страховой пенсионной системы на базе эквивалентности страхового обеспечения и страховых взносов [3; 4; 7; 14].

Большая часть из приведенных целей отражает необходимость обеспечения дохода после выхода на пенсию, т. е. затрагивает такой аспект пенсионного страхования, как формирование трудовой (страховой)<sup>1</sup> пенсии.

В соответствии со всем вышесказанным, по мнению автора, финансовый механизм обязательного пенсионного страхования представляет собой совокупность форм и условий формирования и использования финансовых средств для обеспечения дохода по завершении трудовой деятельности. Исходя из этого, в структуру современного российского финансового механизма обязательного пенсионного страхования входят следующие элементы:

1) принципы и формы организации финансовых отношений в сфере пенсионного страхования;

2) условия формирования средств пенсионного страхования:

- источники формирования пенсионного капитала;

- создание страховых фондов;

3) порядок и направления использования средств пенсионного страхования;

- осуществление пенсионных выплат – предполагает условия исчисления, назначения и переоценки пенсий;

- прочие цели пенсионного страхования;

4) нормативно-аналитическая база, позволяющая сформировать цели пенсионного страхования и оценить степень их реализации.

Принципы рассматриваемого типа финансового механизма соответствуют общим принципам страхования, так как пенсионное страхование является частным случаем последнего. В настоящее время в экономической науке выделяют два базовых принципа финансового обеспечения пенсионных выплат – распределительный и накопительный [7; 8], но, на наш взгляд, в случае страхового типа финансового механизма существующую классификацию целесообразно добавить еще одним принципом – эквивалентным.

На основании этого мы выделяем три следующих принципа финансового механизма пенсионного страхования:

<sup>1</sup> В действующем российском пенсионном законодательстве экономическая категория «страховая пенсия» обозначена как «трудовая пенсия», поэтому в дальнейшем при описании особенностей формирования страховой пенсии в РФ, мы будем придерживаться сложившейся в России терминологии и использовать термины «страховая пенсия» и «трудовая пенсия» как синонимы.

1. Распределительный принцип: предполагает распределение страхового фонда между определенным кругом лиц, включенных в систему пенсионного страхования. При этом возможна «горизонтальная солидарность», которая предполагает выплату пенсий «долгожителям» частично за счет невыплат пенсий умершим застрахованным лицам.

2. Эквивалентный (страховой) принцип: означает зависимость величины будущих пенсионных выплат от размера страховых взносов, перечисляемых застрахованным лицом самостоятельно, либо через своего работодателя (страхователя) на формирование пенсионного капитала. Данный принцип предполагает наличие зависимости предоставляемых страховых выплат от страхового стажа и предыдущего размера доходов застрахованного лица.

3. Накопительный принцип: предполагает обеспечение пенсионных выплат не только за счет перечисленных взносов, но и посредством накопления резерва, получаемого за счет прироста инвестиционного дохода от размещения пенсионных накоплений.

Данные принципы оказывают влияние на характер остальных элементов финансового механизма пенсионного страхования: так, при доминировании первого принципа финансовый механизм будет носить больше распределительный характер, второго – страховой и соответственно третьего – накопительный.

В структуре российского финансового механизма обязательного пенсионного страхования в

настоящее время преобладают распределительные принципы, что оказывает влияние на специфику функционирования пенсионной системы в целом.

Формы организации финансовых отношений могут носить обязательный и добровольный характер. Данные формы нашли отражение в многоуровневой схеме построения пенсионной системы, включающей в себя: государственное обязательное пенсионное страхование (обязательный характер), дополнительные страховые пенсионные схемы в рамках государственного пенсионного страхования (добровольный характер), индивидуальные программы пенсионного страхования (обязательный или добровольный характер). Данные уровни, на наш взгляд, различаются между собой по степени охвата круга застрахованных лиц, особенностями формирования страховой пенсии, а также характером источников формирования финансовых ресурсов пенсионного страхования.

При страховой пенсионной модели источниками формирования пенсионного капитала могут выступать общие налоги, поступающие в бюджет по статьям, не связанным с социальным страхованием, страховые взносы, непосредственно направленные на финансирование пенсионного страхования в стране, а также средства от инвестирования пенсионного резерва. При построении пенсионной модели в стране необходимо найти наиболее эффективное сочетание между этими тремя источниками. Их характеристика приведена в таблице.

**Характеристика источников формирования пенсионного капитала**

Источник формирования	Особенности источника
Общие налоги	Финансирование формирования пенсионного капитала за счет средств государственного бюджета, образуемых за счет налогов, поступающих по статьям, непосредственно не связанным с социальным страхованием (общие налоги)
Страховые взносы	Формирование пенсионного капитала происходит путем перечисления страховых взносов со стороны страхователей в пользу застрахованных лиц. Специфика данного метода финансирования заключается в четком закреплении в бюджете за расходами на пенсионное страхование определенных доходных источников – страховых взносов
Накопленный инвестиционный пенсионный резерв (средства от инвестирования пенсионного капитала)	Образование пенсионного капитала за счет аккумулирования страховых взносов страхователя в пользу застрахованного и инвестиционного дохода от вложения этих взносов в различные типы финансовых активов и инструментов

*Источник.* Составлено автором.

Приведенные в таблице источники в целом соответствуют трехуровневому построению финансового механизма пенсионного страхования. Финансирование пенсионного капитала и будущих пенсионных выплат за счет общих налогов

будет производиться на уровне государственного пенсионного страхования, за счет страховых взносов – как на уровне государственного пенсионного страхования, так и в рамках дополнительных пенсионных схем. Данный источник предпо-

лагает «раскладку ущерба между участниками создания страхового фонда во времени и в пространстве» [3]. Последний источник – накопленный инвестиционный резерв – будет являться доминирующим в случае индивидуальных добровольных программ пенсионного страхования, хотя не исключается его присутствие и в дополнительных пенсионных схемах в рамках обязательного пенсионного страхования.

В пенсионной системе РФ доминирующая роль в формировании доходов отводится страховым взносам; следовательно, можно сделать вывод о повышении роли страховых принципов в функционировании системы пенсионного обеспечения.

Следующий элемент финансового механизма – порядок и направления использования средств обязательного пенсионного страхования, включает в себя, во-первых, непосредственно осуществление пенсионных выплат, специфика которого определяется условиями исчисления, переоценки

и назначения пенсий – т. е. непосредственно затрагивается процесс формирования страховой (трудовой) пенсии и, во-вторых, направления реализации прочих целей обязательного пенсионного страхования.

Схема условий и методов исчисления, переоценки и назначения пенсий представлена на рисунке. Как видно из рисунка, условия и методы исчисления и индексации пенсии представлены тремя основными элементами и одним уточняющим. К основным, во-первых, относятся способы учета пенсионных прав: в настоящее время выделяют два способа учета пенсионных прав: «системы с персонифицированным учетом пенсионных обязательств и системы с учетом пенсионных прав застрахованных лиц» [3]. Основное отличие между данными двумя способами заключается в полноте отражения сведений о застрахованном лице, необходимых для формирования, назначения страховой пенсии в будущем и ее дальнейшей переоценки.

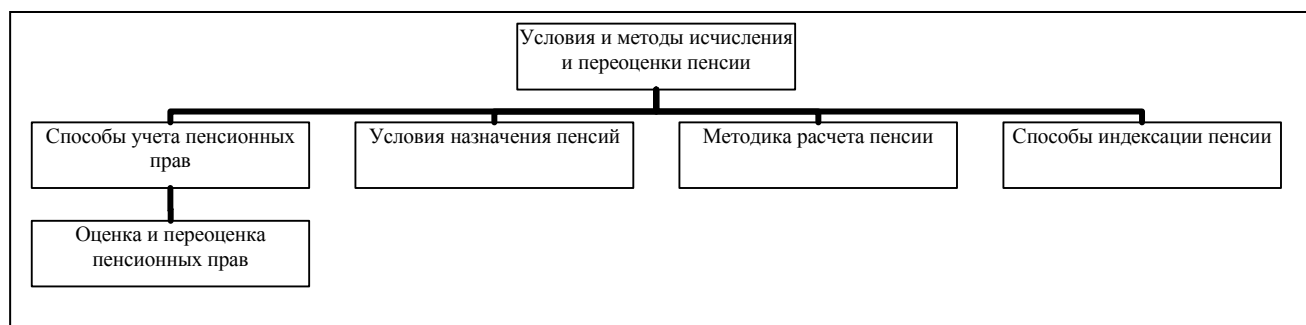


Схема условий и методов исчисления и переоценки пенсии

Источник. Составлено автором.

Во-вторых, к основным элементам, согласно представленной схеме, относится методика расчета пенсии, включающая в себя структуру пенсии, формулу ее расчета, а также индексацию уже выплачиваемых пенсий. К дополнительному элементу относится оценка и переоценка пенсионных прав, обычно осуществляемая в ходе проведения пенсионной реформы в стране.

Указанные в данном разделе элементы финансового механизма определяют специфику формирования трудовой пенсии по старости в каждой стране.

Нормативно-аналитическая база финансового механизма пенсионного страхования, на наш взгляд, представляет собой совокупность показателей, позволяющих оценить степень результативности функционирования пенсионного страхования в стране (количественный анализ), а также перечень нормативно-правовых документов, с помощью которых осуществляется регулирование

пенсионного страхования в стране (качественный анализ). Другими словами, данный элемент представлен двумя частями: собственно нормативной и аналитической базой.

Необходимо отметить, что данные элементы не изолированы друг от друга, а существуют в постоянной взаимосвязи и взаимозависимости; кроме того, все они представлены на каждом из «уровней» российской пенсионной модели, что доказывает многоаспектный характер современного финансового механизма обязательного пенсионного страхования.

Подводя итоги, можно сделать следующий вывод о том, что финансовый механизм обязательного пенсионного страхования представляет собой частный случай финансового механизма в целом. Следовательно, он имеет схожую с ним сущность и структуру, но в то же время в ходе исследования выделены характеристики, присущие только финансовому механизму пенсионного

страхования. Также получено, что, несмотря на национальные специфики российского пенсионного страхования, в основе финансового механизма его функционирования лежат модели, схожие с пенсионными системами зарубежных стран. При этом существующие национальные особенности финансового механизма в той или иной стране формируются в ходе этапов становления и развития обязательного пенсионного страхования.

**Библиографический список и список источников**

1. Российская Федерация. Законы. Об обязательном пенсионном страховании в Российской Федерации: федер. закон: [принят 15 декабря 2001 г.] // Российская газета. – 2001. – № 247.
2. Российская Федерация. Законы. О трудовых пенсиях в Российской Федерации: федер. закон: [принят 17 декабря 2001 г.] // Российская газета. – 2001. – № 247.
3. *Борисенко, Н. Ю.* Пенсионное обеспечение [Текст]: учебник / Н. Ю. Борисенко. – М.: Издательско-торговая компания «Дашков и К<sup>о</sup>», 2009. – 576 с.
4. *Борисенко, Н. Ю.* Проблемы обеспечения финансовой устойчивости Пенсионного фонда России [Текст] / Н. Ю. Борисенко. – М.: Финансы и кредит, 2004 – 424 с.
5. *Левинсон, С. Б.* Государственные и муниципальные финансы [Текст] / С. Б. Левинсон. – Волгоград, 2005. – 100 с.

6. *Перцева, С. Ю.* Основные направления обеспечения финансовой устойчивости пенсионной системы России [Текст]: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Перцева С. Ю. – М., 2008. – 24 с.
7. *Соловьев, А. К.* Финансовая система обязательного пенсионного страхования в России [Текст] / А. К. Соловьев. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 480 с.
8. *Придачук, М. П.* Проблемы и перспективы развития российской пенсионной системы [Текст] / М. П. Придачук // Финансы и кредит. – 2010. – № 42.
9. Страхование [Текст]: учебник / под ред. Т. А. Федоровой. – 2-е изд., перераб. и доп.. – М.: Экономистъ, 2006. – 875 с.
10. Финансы [Текст]: учеб. / под ред. В. В. Ковалева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби: Изд-во Проспект, 2006. – 640 с.
11. Финансы [Текст] / под ред. В. М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 420 с.
12. Финансы и кредит [Текст]: учебник / под ред. проф. М. В. Романовского, проф. Г. Н. Белоглазовой. – М.: Высшее образование. – 2007 – 575 с.
13. *Янова, С. Ю.* Финансовый механизм социального страхования [Текст] / С. Ю. Янова // Страховое дело. – 2001. – № 8.
14. Averting the Old-Age Crisis Policies to Protect the Old and Promote Growth [Text] // The World Bank Working Papers. – 1994. – 436 p.
15. Официальный сайт Пенсионного фонда РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pfrf.ru>

УДК 316.334.56

**УСЛОВИЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ СЕЛЬСКИХ ЖИТЕЛЕЙ**

*Е. В. Беликова*

Изучены и критически обобщены концепции отечественных и зарубежных исследователей по категории «качество жизни населения» и выделены объединяющие их общие подходы. Составлена типология компонентов качества жизни населения по основным сферам.

**Ключевые слова:** качество жизни, сферы качества жизни, уровень жизни, качество труда, индекс человеческого развития.

**CONDITIONS OF IMPROVEMENT OF QUALITY OF THE LIFE OF COUNTRYMEN**

*E. V. Belikova*

Concepts of domestic and foreign researchers on a category quality of a life of the population are studied and critically generalised and allocated general approaches uniting them. The typology of components of quality of a life of the population on the basic spheres is made.

**Keywords:** quality of a life, sphere of quality of a life, a standard of living, quality of work, an index of human development.

В последние годы в связи с реализацией приоритетных национальных проектов и целевых программ в социальной сфере появилось много исследований, посвященных отдельным компонентам качества жизни населения. Между тем выяснение истинных возможностей повышения

качества жизни, в том числе сельского населения, предполагает проведение комплексного и системного исследования эффективности функционирования действующих экономических и социальных механизмов, призванных обеспечить реальное повышение качества жизни населения. Это связа-

но с тем, что устойчивое развитие территорий зависит от целевых установок стратегических планов, в основе которых лежат показатели и критерии качества жизни.

Качество жизни населения – это многоаспектная, многогранная и очень емкая категория, охватывающая практически все сферы жизнедеятельности населения. Исходные представления об уровне благосостояния как определенных стандартах уровня жизни формировались уже в работах Аристотеля, И. Канта, А. Смита, Д. Рикардо, К. Маркса. Ими проводился политэкономический анализ реального качества жизни населения [7]. Большой вклад в исследование теоретических проблем качества жизни внесли такие зарубежные ученые, как Дж. Гэлбрейт, Д. Макгрегор, А. Маслоу и другие, которые разработали теорию человеческих потребностей и подготовили базу для обоснования индекса человеческого развития, особенностей становления и развития всех компонентов этой категории.

В дореформенной России качество жизни являлось приоритетным направлением социально-экономического развития страны. Главной целью пятилетних планов на протяжении 70–80-х гг. было повышение благосостояния советского народа на основе улучшения системы экономических показателей. В период реформирования российской экономики в 90-х гг. складывающиеся пропорции развития качества жизни населения перестали обеспечивать опережающее увеличение производительности труда, особенно отраслей сельского хозяйства.

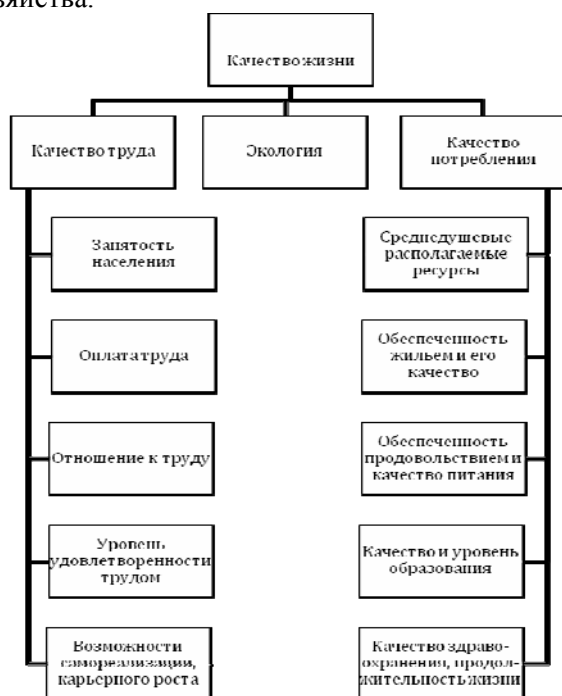


Рис. 1. Компоненты «качества жизни»

Для современного этапа России сравнительный анализ компонентов качества жизни населения (рис. 1), в том числе сельского населения, свидетельствует об усилении государственного регулирования социально-экономическим развитием в стране, особенно развитием территорий. В этой связи требует уточнения содержание экономической категории «качество жизни», которое является целью устойчивого развития сельских территорий.

Следует отметить, что, несмотря на значительную работу, проделанную международными организациями по изменению качественных и количественных характеристик, определяющих качество жизни населения и решение об использовании индекса человеческого развития (ИЧР) как основной интегральной характеристики качества жизни в международных сравнениях, вопрос о содержании и структуре понятия «качество жизни» остается дискуссионным.

Сопоставление содержания основных концепций [1. С. 254–256; 2. С. 90–95] позволило выделить объединяющие их общие подходы, которые могут быть сведены к следующим основным положениям:

- качество жизни объединяет многие аспекты уровня жизни – характеристики, рассматриваемой чаще всего в экономической системе «ресурсы – потребление», дополняя их качественными оценками. Качество питания определяется его регулярностью, разнообразием, калорийностью, вкусовыми качествами, а качество трудовой жизни не ограничивается только показателями занятости, условий труда, оплаты труда, но и дополняется оценкой развития трудовой демократии, содержательностью труда, отношением работников к труду, удовлетворенностью трудом, взаимоотношениями в трудовом коллективе;

- важной особенностью современных подходов к качеству жизни является положение о существовании объективной и субъективной составляющих в оценке качества жизни. Объективная сторона определяется соответствием определенному набору нормативных и статистических характеристик, которые позволяют судить о степени удовлетворения научно обоснованных потребностей и интересов людей. Субъективная сторона свидетельствует о том, что интересы конкретных людей всегда индивидуальны и отражаются в субъективных ощущениях и оценках;

- в обществе, основанном на демократических началах, достижение высокого качества жизни становится стратегической целью всего общества, а развитие экономики, техники, техно-

логий и производства становится средством достижения поставленной цели.

Итак, *качество жизни – это совокупность жизненных ценностей, характеризующих виды деятельности, структуру потребностей, условия существования человека, его удовлетворенность уровнем жизнеобеспечения, социальными отношениями и окружающей средой* (выд. нами. – Е. Б.).

В России нет единого подхода к методике оценки качества жизни населения и к определению самой категории «качество жизни населения». В сравнениях качества жизни населения России и при сопоставлении качества жизни населения ее регионов преобладают два подхода. Первый заключается в определении интегрального показателя качества жизни населения по методикам, предлагаемым специалистами РАН (так называемый балльный метод). При необходимости можно вести сравнение и по отдельным составляющим качества жизни населения. С помощью этого метода появляется возможность формировать состав рейтинговых групп регионов по степени отклонения от среднего значения интегрального индикатора качества жизни по России и выявлять изменения за рассматриваемый период времени, определять и оценивать тенденции изменения качества жизни по стране в целом и по регионам в частности. Второй подход не менее распространен и заключается в оценке уровня жизни по системе показателей с последующим дополнением полученных результатов с помощью социальных индикаторов качества жизни населения. Такого подхода придерживается официальная статистика в России.

Таким образом, качество жизни – категория, характеризующая уровень и степень благосостояния, свобод, социального и духовного развития человека. Качество жизни имеет двойственный характер: с одной стороны, это расходы на производство благ, составляющих качество жизни населения (здравоохранение, образование, охрана окружающей среды, уровень жизни, продолжительность жизни и др.), с другой стороны – это внешний положительный эффект, который следует ожидать в будущем: увеличение занятости и доходов, улучшение образования и других показателей, который приводит к изменению качества потребления населения и формирует более прогрессивный тип совокупности спроса. Для практических целей важно оценить качество

жизни не только в целом, но и по каждой из ее основных сфер.

Все сферы жизни человека нами объединены в следующие группы: быт и поддержание здоровья; трудовая жизнь; сфера развития способностей людей; семейная жизнь; жизнь нетрудоспособных; досуг; окружающая среда; жизнь в экстремальных экономических ситуациях (пожар, наводнение, землетрясение); особую сферу жизни людей образует забота о будущем (рис. 2).

Каждая из этих сфер имеет свои специфические составные элементы, требующие качественной оценки. Если свести их в единую систему, то получится весьма сложная и обширная структура. При этом необходимо учитывать, что у каждого человека своя система ценностей, относящая его к определенной социальной группе (бедным – при минимальных потребностях, среднему классу – при базовых потребностях, богатым – стремящимся к роскоши). Критерии оценки и система показателей трансформируются в зависимости от многих факторов: возраста человека, его способностей, образования, социальной среды, в которой он рос и развивался, семейного положения, социального статуса, экономического и социального положения в стране. Система ценностей формируется у ребенка в семье, затем она трансформируется с повышением образовательного уровня и приобретения нового социального статуса. Она изменяется под влиянием условий внешней среды, с изменением технологий производства продукции и качества оказываемых услуг, а также под влиянием институциональных изменений.

Так, например, переход к рыночной экономике изменил качество труда, поскольку для основной массы экономически активного населения он стал наемным, зависящим от соотношения спроса и предложения, от хозяйственной конъюнктуры. Привитие здорового образа жизни изменяет структуру питания человека, структуру его расходов. Возросла потребность в белково-витаминной пище, что сказывается на увеличении потребления мяса, овощей, фруктов, и снижения потребления хлеба и картофеля. Развитие информационных технологий и средств связи повлияли на структуру расходов, возросла доля расходов на приобретение компьютеров, компьютерных программ, на мобильную связь. Вместе с тем возросла потребность в специалистах, владеющих компьютерными технологиями.

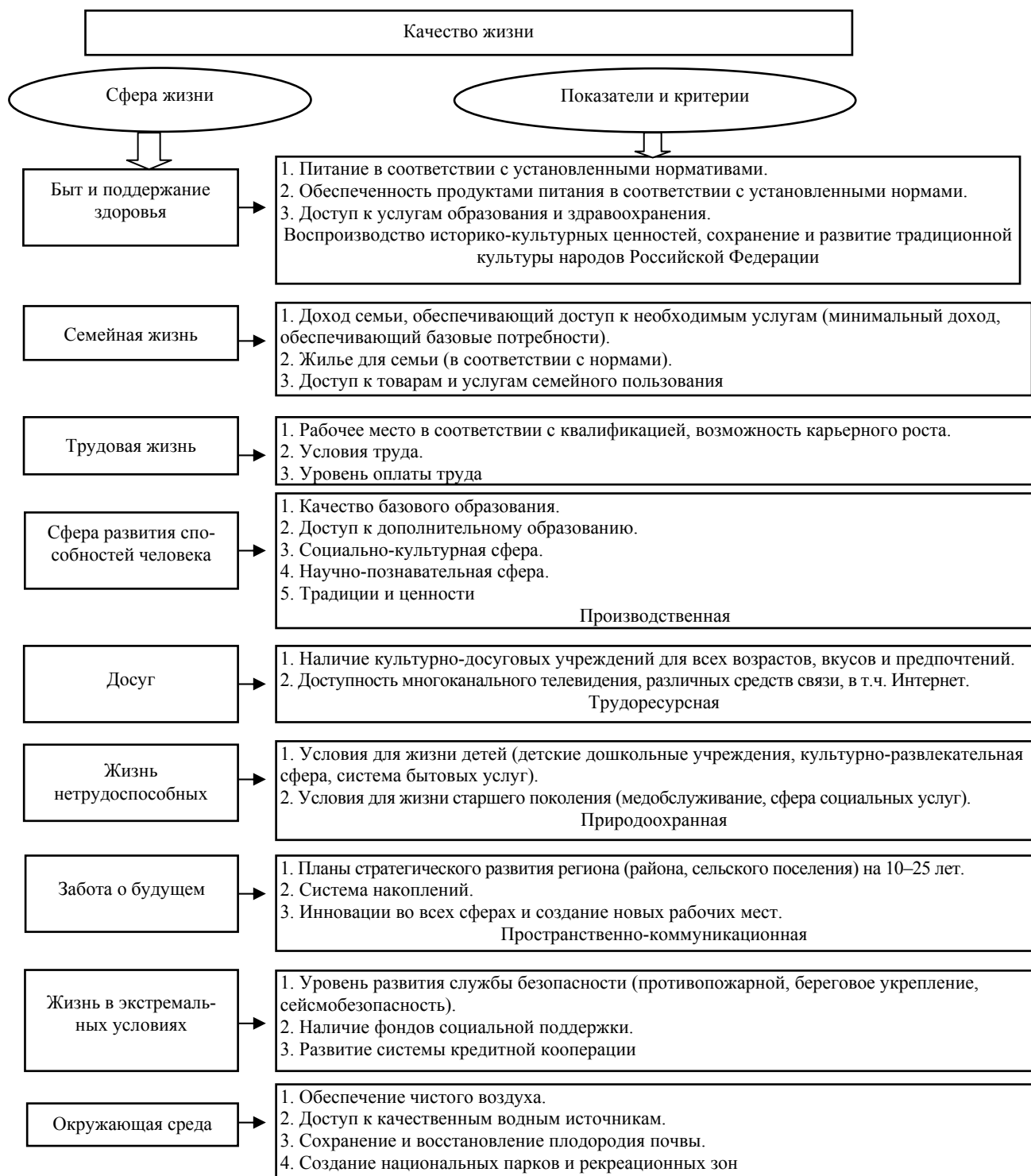


Рис. 2. Показатели качества жизни по основным сферам

Позитивность социально-экономических преобразований выражается в том, что работники получили большую свободу в выборе места работы, а конкуренция на рынке труда стала дополнительным стимулом развития личных способностей и их применения. Исследователи, рассматривающие уровень жизни как самостоятельную ка-

тегорию, упускают из виду, что сущность одного и того же явления – степени удовлетворения потребностей – нельзя определить двумя разными, хотя и взаимосвязанными категориями (уровнем жизни и качеством жизни). Уровень жизни является составной частью качества жизни, характеризует объем потребления населением разнооб-

разных благ и услуг за определенный период времени [5].

Общим у понятий уровня и качества жизни является то, что оба они показывают степень удовлетворения потребностей людей. Различие между ними состоит в том, что качество жизни является более емкой, многогранной и многоаспектной категорией. Н. М. Римашевская рассматривает показатель «уровень жизни» как систему двух групп показателей: «одна из них – это условия жизни людей, другая – показатель поведения людей в сфере потребления» [5]. Доминантами уровня жизни здесь являются разнообразные человеческие потребности. Среди этих потребностей можно выделить «комплекс непосредственных человеческих нужд соответственно главным сторонам поведения человека в сфере потребления».

К. Маркс считал, что «рабочий класс, чтобы сохранить свой обычный средний уровень жизни, должен получить, по меньшей мере, прежние количества необходимых жизненных средств, хотя, быть может, и несколько измененное по характеру составляющих его товаров...» [4]. При этом, рассматривая стоимость рабочей силы, он писал, что рабочая сила «определяется в каждой стране традиционным уровнем жизни». Из этого можно сделать вывод, что в понятии «уровень жизни» отражается процесс удовлетворения непосредственных потребностей людей. Поэтому необходимо отличать показатели, характеризующие уровень жизни и его составляющие от факторов, его обуславливающих. К первым относятся все показатели, характеризующие процесс личного потребления материальных и духовных благ, а ко вторым – условия, при которых этот процесс осуществляется.

В научной литературе часто отождествляются категории уровень жизни и народное благосостояние. Мы согласны с мнением Е. С. Санниковой [7], что это две взаимодополняющие, но не подменяющие друг друга категории, так как определяющей чертой категории «уровень жизни» является исследование структуры, характера и объема потребностей отдельной группы населения с учетом территориальных особенностей, а не населения в целом.

Следует отметить, что потребностей у человека много и они по мере удовлетворения постоянно меняются и расширяются. Отсутствие расширения потребностей должно восприниматься как тревожный сигнал, тогда как их рост – нормальное явление. А. Маслоу отмечал, что независимо от достигнутого уровня, люди будут нахо-

дить пути улучшения своего положения (расширение потребностей) и потому будут жаловаться всегда на их неудовлетворенность. При этом необходимо обратить внимание на то, что потребности делятся на два вида: существование и достижение целей жизни. К первому виду относятся потребности: физиологические, безопасности, причастности; ко второму – потребности в материальных благах, власти и славе, знаниях и творчестве, духовном совершенствовании. Выделяются три уровня удовлетворения потребностей существования: минимальный, базовый, уровень роскоши. Потребности достижения целей жизни формируются после достижения базового уровня удовлетворения потребностей существования [6].

На основе проведенного нами анализа существующих классификаций потребностей определено, что реализуемые в России приоритетные национальные проекты направлены, в первую очередь, на удовлетворение: физиологических потребностей – питания, потребности расширения жизненного пространства, деторождения (воспроизводство рода), потребность физического развития, здоровья, общения с природой (А. Маслоу); в пище, жилище и одежде (К. Маркс). Вместе с тем другие категории потребностей своего отражения в национальных проектах не нашли.

За последние годы (2006–2010 гг.) в России наметилась четкая тенденция в развитии и совершенствовании ключевых направлений по повышению качества жизни жителей страны. И связано это не только с началом нового витка истории или нового тысячелетия, но и с активной государственной политикой, которая в настоящее время приобрела образ устойчивой положительной тенденции. Причем, если раньше представление исполнительной власти о российских реалиях было основано только на теории, то теперь ни у кого не вызывает сомнения практический подход к делу исполнительной и законодательной ветвей власти.

Главной задачей социальной политики является последовательное повышение уровня жизни населения за счет поэтапного решения социальных проблем, выработки механизмов эффективного использования бюджетных средств при согласовании обязательств Правительства и реальных возможностей финансирования.

Для экономического развития необходимо не только стимулирование движения инновационной направленности, но и высокий базовый уровень жизни граждан. Накопленная ценность, высокий базовый уровень не так давно в развитых странах сделал возможным увеличение скорости инноваций и появлению экономики знаний [3].



Итак, качество жизни населения обеспечивается формированием и выполнением социально-экономических и институциональных *условий*: эффективными социальными и рыночными институтами, государственным регулированием социальной сферы, политической и экономической стабильностью. Проблема качества жизни включает в себя условия, результаты и характер труда, демографические, этнографические и экологические аспекты существования людей. Есть в этой проблеме юридические и политические стороны, связанные с правами и свободами, поведенческие и психологические аспекты, общий идеологический и культурный фон.

Достижение максимально высокого качества жизни населения является приоритетной целью социальной рыночной экономики. Одной из важнейших предпосылок, обеспечивающих реализацию этой задачи, является проведение эффективной политики благосостояния населения.

Центральное место в политике благосостояния занимают доходы населения, постоянный рост уровня жизни граждан. Показатели, характеризующие «уровень качества жизни населения», включают стоимость услуг на душу населения, количество и стоимость жилой площади на человека, качество и стоимость питания, долю расходов на питание в составе затрат работающего и пенсионера, наличие и размер вклада на человека; расходы на образование одного ребенка.

Основными условиями повышения качества жизни являются: формирование институтов, обеспечивающих базовый уровень потребностей для всех групп населения (норм и нормативов для установления базовых потребностей, программ социального развития, программ отраслевого развития); институтов, обеспечивающих самореализацию населения, а также институтов, обеспечивающих выбор определенного уровня потребностей (минимальный, базовый, уровень роскоши), соответствующий определенной социальной группе (бедняков, среднего класса, богатым), налоговое регулирование каждого уровня и др.

Качество жизни обеспечивается постоянным развитием инфраструктуры, соответствующей определенному уровню экономики в стране, регионе, муниципальном районе.

Главным условием качества жизни является возможность для каждого трудоспособного человека иметь работу в соответствии с его способностями, образованием и квалификацией и получать за нее заработную плату, достаточную для приобретения им необходимых товаров и услуг определенного качества для удовлетворения своих потребностей.

#### Библиографический список и список источников

1. *Великий, П. П.* Социальные ожидания жителей сельской России. Крупный и малый бизнес в сельском хозяйстве: тенденции развития, проблемы, перспективы [Текст] / П. П. Великий. – М.: ВИАПИ им. А. А. Никонова, «Энциклопедия российских деревень», 2006.
2. *Гарькавый, В. В.* Планирование в предприятиях – неотъемлемая составляющая в планировании социально-экономического развития сельской территории [Текст] / В. В. Гарькавый, Н. Н. Гусева // Модели индикативного планирования социально-экономического развития сельских территорий: материалы междунар. науч.-практ. конф. – Ростов н/Д: ВНИИЭиН, РГЭУ «РИНХ», 2006.
3. *Маркин, С. Ю.* Инновационный фактор в развитии сельских территорий. Роль инноваций в развитии агропромышленного комплекса [Текст] / С. Ю. Маркин, Е. Д. Маркина. – М.: ВИАПИ им. А. А. Никонова, «Энциклопедия российских деревень», 2008.
4. *Маркс, К.* Капитал. Критика политической экономии [Текст] / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1985.
5. Народное Благосостояние: Тенденции и перспективы [Текст] / отв. ред. Н. М. Римашевская. – М.: Наука, 1988.
6. *Оксанич, Н. И.* Экономическая устойчивость сельскохозяйственных организаций [Текст]: монография / Н. И. Оксанич. – М.: Восход-А, 2007. – 416 с.
7. *Петти, В. И.* Классика экономической мысли [Текст]: сочинения / В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо [и др.]. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. – 896 с.
8. *Санникова, Е. С.* Оценка качества жизни населения на основе развития промышленного комплекса региона [Текст] / Е. С. Санникова. – Красноярск, 1997.

# РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

УДК 336.67

## УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ КАК НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫМ ФАКТОРОМ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИЙ

*Т. Г. Тажиров, О. В. Булычева*

В статье освещены вопросы управления дебиторской задолженностью как наиболее значимым внутренним фактором устойчивого развития компании. Раскрываются этапы формирования политики управления дебиторской задолженностью на предприятии.

**Ключевые слова:** дебиторская задолженность, устойчивое развитие компании, политика управления дебиторской задолженностью предприятия.

## MANAGEMENT OF DEBTS AS THE MOST SIGNIFICANT FACTOR OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE COMPANIES

*T. G. Tazhibov, O. V. Bulychyova*

The questions of management by a debt receivable as the most significant internal factor of a sustainable development of the company are taken up in the article. Some stages of formation of a policy of management by debt receivable are revealed at the enterprise.

**Keywords:** debt receivable, sustainable development of the company, policy of management by debt receivable are revealed at the enterprise.

В современных условиях развития экономики нашей страны залогом устойчивого развития компании является ее оптимальное финансовое обеспечение, под которым понимается обеспечение компании основными и оборотными активами, собственными и заемными финансовыми ресурсами, достаточными для производственной деятельности компании. Финансовое обеспечение предполагает бесперебойность процесса производства и реализации товаров и услуг, минимизацию затрат компании, финансовую устойчивость, платежеспособность и ликвидность баланса. В этой связи важнейшей задачей менеджеров компании является изыскание резервов увеличения собственных финансовых ресурсов и наиболее эффективное их использование в целях повышения эффективности работы предприятия в целом. Поэтому финансовые менеджеры значительную часть своего времени тратят на управление оборотным капиталом. Конечная цель управления оборотным капиталом состоит в том, чтобы свести к минимуму нахождение денег в избыточных скоплениях наличности, неоплаченной дебиторской задолженности и превосходящих всякую меру товарно-материальных запасов. Это

предполагает изучение цен и качества, поставляемых оборудования и материалов, репутации поставщиков, оперативности и пунктуальности поставок, а также обеспечение предприятия развитыми средствами коммуникаций, теплом, водой, электроэнергией и т.п. Большое внимание менеджерам следует уделять изучению отношений предприятия со всеми его контрагентами.

Одна из наиболее сложных проблем в управлении оборотным капиталом – это состояние дебиторской задолженности. Являясь частью оборотного капитала, дебиторская задолженность (особенно сомнительная к взысканию, не обеспеченная гарантиями) резко сокращает оборачиваемость оборотных средств и тем самым уменьшает доход предприятия, создает дефицит средств.

Дебиторская задолженность определяется как сумма долгов, причитающаяся компании от контрагентов (покупателей продукции (работ, услуг), должников по предъявленным претензиям, поставщиков, получивших авансы по договорам). Возникновение дебиторской задолженности при системе безналичных расчетов представляет собой объективный процесс хозяйственной деятельности компании.

Дебиторская задолженность компании по сроку погашения делится на текущую и просроченную. Текущая дебиторская задолженность – это задолженность, которая возникает в ходе нормального операционного цикла, а также действующими формами расчетов. Просроченной дебиторской задолженностью считается та, которая возникла вследствие нарушения договорных обязательств, производственно-хозяйственной и финансовой дисциплины, возникновения недостач и хищений. Поскольку дебиторская задолженность представляет собой «замораживание» собственных оборотных средств, то она должна быть сведена к минимуму.

Объем дебиторской задолженности зависит от того, какие решения принимают финансовые менеджеры компании по некоторым вопросам. Например, с кем можно работать в кредит, а с кем нет. Сколько времени давать клиентам на оплату счетов: несколько дней, месяц, два? Насколько твердого подхода придерживается компания при сборе долгов? Помимо ответов на подобные вопросы финансовые менеджеры анализируют дебиторскую задолженность, чтобы выявить возможные проблемы.

Формирование политики управления дебиторской задолженностью на предприятии можно осуществить по следующим этапам: выбор надежного контрагента; наличие в договорах с контрагентами гарантий исполнения договора; страхование рисков; анализ дебиторской задолженности; формирование стандартов оценки контрагентов; построение эффективных систем инкассации дебиторской задолженности.

В решении вопроса о выборе контрагента нет единого подхода. Однако есть общие показатели, которые определяют предпочтительность того или иного контрагента: репутация и имидж; надежность; качество продукции; возможный объем и условия поставки; соблюдение сроков, графиков договора; уровень цены на продукцию или услуги; формы расчетов; взаимоотношение с заказчиками (доверительные, тесные, долговременные, комфортные или эпизодические, формальные, диктаторские).

Один из способов заключения контракта на поставку (выполнение работ, оказание услуг) – это конкурс. При котором организатор конкурса заранее определяет условия его проведения и будущего договора, критерии и процедуры подачи конкурсных заявок и выбора победителя, который предложил наилучшие условия и отвечает предъявленным требованиям. За счет привлечения большого числа возможных контрагентов на конкурс повышается возможность заключения договора на выгодных для компании условиях – снижение цены договора, уменьшение либо исключение суммы аванса.

При выборе контрагента необходимо действовать с осторожностью и осмотрительностью. Таким образом, можно добиться не только снижения риска возникновения просроченной или сомнительной к взысканию задолженности, но и снижения налоговых рисков. В процессе осуществления борьбы с налоговыми схемами по использованию «фирм-однодневок» налоговики настоятельно рекомендуют налогоплательщикам во имя собственной безопасности предпринимать зависящие от него меры по проверке добросовестности своих бизнес-партнеров.

В первую очередь, необходимо подтвердить правоспособность контрагента и правоспособность лица, действующего от его имени. Например, до заключения договора с контрагентом обратиться к базе данных ЕГРЮЛ, представленной непосредственно на сайте ФНС России, и бесплатно получить фрагмент выписки с информацией о своем контрагенте. Не менее важно проявление должной осмотрительности – это проверка полномочий конкретных должностных лиц, которые от имени контрагента подписывают договор. Это можно сделать, запросив у контрагента заверенные копии учредительных документов и приказа о вступлении руководителя организации в должность.

Любой договор должен содержать гарантии его исполнения. Законодательством предусмотрены гарантии, основанные на наказании за неисполнение обязательств. Они выражаются во взыскании неустойки, пени и штрафов, а также взыскании убытков.

И все же взыскание неустойки не является панацеей, поскольку компания заинтересована не в получении дополнительного внебюджетного дохода, а в исполнении заключенных договоров. Соответственно возникает потребность в расширении инструментария, обязывающего поставщика предоставить гарантию.

Гарантиями выполнения договора являются: задаток, залог, поручительство, удержание, банковская гарантия.

Банковская гарантия оформляется трехсторонним договором, по которому одна сторона – гарант (банк, кредитные учреждения или организация страхования) по просьбе другой стороны (принципала) дает обязательство уплатить кредитору принципала (бенефициару) денежную сумму в оговоренных размерах по предоставлению бенефициаром соответствующего требования; является обязательством, возникающим в связи с основным обязательством принципала перед бенефициаром: одновременно она и дополнительное самостоятельное обязательство по отношению к договору между этими сторонами; не является ценной бумагой: ее нельзя вовлечь в гражданский оборот в качестве объекта права, продать, да и возмездно уступать права по ней третьему лицу

целесообразно только вместе с правами по основному обязательству; при этом ее необходимость очевидна и следует из ее обеспечительного характера, так как она позволяет бенефициару получить удовлетворение своих денежных требований к принципалу за счет банка.

Выиграв конкурс и заключив договор, контрагент достигает поставленной цели, после чего предоставление банковской гарантии становится простым обязательством, которое – при определенных условиях – может не исполняться. Контрагент соотносит неблагоприятные для себя последствия непредоставления гарантии с затратами, связанными с ее получением, и принимает определенное решение.

Однако заключенный договор и действующее законодательство предлагают определенный инструментарий, позволяющий побудить контрагента получить банковские гарантии. Так, только после совершения этого шага производится авансирование поставок (работ, услуг) и влекут применение к ним предусмотренных договором мер ответственности (неустойки). Таким образом, возникает ситуация, когда обязательство, направленное на получение одного способа обеспечения обязательства (банковской гарантии), обеспечено другим – неустойкой.

Одним из наиболее перспективных направлений является страхование рисков. Суть страхования заключается в том, что компания закладывает возможный убыток себе в расход для того, чтобы сделать эти риски более прогнозируемыми, т. е. заранее финансирует потенциальный убыток для того, чтобы не отвлекать деньги при наступлении страхового случая из собственных средств, а получить их от страховщика. Финансовый менеджер должен отличать страхуемые риски от нестрахуемых (сезонные или циклические колебания цен, смена правительства, ограничение свободной торговли, забастовки, трудовые конфликты и т.п.), после проведения анализа следует склоняться к страхованию тех рисков, которые несут в себе наибольшую угрозу для предприятия.

Например, при заключении договора подряда, контрагент до даты начала строительно-монтажных работ оформляет на весь срок действия договора договор страхования возможных рисков через страховщика, согласованного с заказчиком. Этот договор включает в себя страхование гражданской ответственности за вред, причиненный третьим лицам при проведении работ, и страхование объекта строительства от гибели (повреждения) в результате непредвиденных событий.

Действия по такой схеме позволяют устранить наиболее весомые риски, определить степень их влияния и разработать меры по их минимизации.

Организации и частные лица используют бухгалтерскую отчетность для выявления проблем и возможностей. Анализируя финансовые

отчеты компании с учетом присущих ей бухгалтерских методов, финансовые менеджеры стараются оценить результаты ее деятельности на фоне общего состояния экономики в целом и конкурентов компании. Анализ состояния дебиторской задолженности следует начинать с анализа материалов инвентаризации расчетов и обязательств. Устанавливаются причины образования дебиторской задолженности, давность ее возникновения, реальность получения, не пропущены ли сроки исковой давности, какие меры принимаются для взыскания задолженности.

Реальной считается задолженность в случае, если она подтверждена заинтересованными сторонами актами сверки взаимных расчетов, либо письмами, в которых дебиторы признают свою задолженность. Сверку с контрагентами лучше производить ежеквартально.

Далее анализируются расчеты по недостаткам и хищениям и устанавливается, соблюдались ли сроки и порядок рассмотрения случаев недостач и потерь, как обеспечивается их взыскание. Кроме того, рассматриваются суммы, излишне перечисленных налогов и сборов, взносов; суммы претензий, предъявленных контрагентам за обнаруженные несоответствия условиям договоров.

При возникновении просроченной дебиторской задолженности, прежде всего, необходимо напомнить контрагенту о необходимости выполнения договорных отношений, провести переговоры о погашении долга. Одновременно принимается решение о необходимости применения санкций либо о возможности переноса сроков поставки (выполнения работ, оказания услуг) без начисления неустойки. Решение принимается по итогам рассмотрения причин срыва сроков, насколько важно выполнение обязательств, возможность переноса и так далее.

Дальнейшее неисполнение условий договора должно рассматриваться как основание для решения вопроса в судебном порядке.

В целях минимизации риска возникновения просроченной дебиторской задолженности необходимо: оценить устойчивость финансово-хозяйственного положения контрагента, с которым планируется заключение договорных отношений: предусмотреть в договоре условия, позволяющие побуждать контрагента избегать нарушений сроков оплаты, поставок, выполнения работ, оказания услуг; обеспечить в компании использование современных форм рефинансирования дебиторской задолженности; построить эффективную систему контроля за движением дебиторской задолженности.

В основе формирования стандартов оценки контрагентов лежит анализ их финансово-хозяйственной деятельности, платежеспособности и кредитоспособности, которые определяют их

возможность выполнить в предусмотренные договором сроки все связанные с ним обязательства.

Формирование системы стандартов включает в себя следующие элементы:

- определение системы показателей, характеризующих финансово-хозяйственную деятельность отдельных контрагентов;
- выбор методов оценки отдельных характеристик финансово-хозяйственной деятельности;
- формирование информационной базы проводимых оценок.

Информационная база о контрагенте формируется из сведений, предоставляемых непосредственно контрагентом; данных, формируемых из внутренних источников (если в прошлом уже были договорные отношения); информации, полученной из внешних источников (официально публикуемой финансовой отчетности, участие в судебных, налоговых спорах и тому подобное).

Полученная информация анализируется, и по результатам проведенной оценки принимается решение о начале договорных отношений. «Ненадежные» контрагенты вносятся в так называемый «черный список» компании для предотвращения рисков, связанных с неисполнением договорных

обязательств или неблагонадежности контрагента («фирмы-однодневки»).

Реализация перечисленных аспектов на практике достигается путем создания в компании внутренних нормативных документов, регламентирующих процедуры заключения и исполнения договоров, ведения претензионной работы описывающих весь процесс управления дебиторской задолженностью.

Таким образом, для успешного управления дебиторской задолженностью необходимо formalизовать подход к работе с каждым контрагентом, наладить тесное и результативное взаимодействие всех заинтересованных служб компании в процессе осуществления производственно-хозяйственной деятельности.

#### Библиографический список и список источников

1. Бригхем, Ю. Финансовый менеджмент. Полный курс в 2-х т. [Текст]: / Ю. Бригхем, Л. Гапенски; пер. с англ. – СПб.: Экономическая школа, 1997. – Т. 2. – 669 с.
2. Ионова, А. Ф. Финансовый анализ [Текст]: учебник / А.Ф. Ионова, Н.Н. Селезнева. – М.: ТК Велби, Изд-во «Проспект», 2008. – 624 с.
3. Современный бизнес [Текст]: учеб. в 2 т. Т. 1 / Д. Дж. Речмен, М. Х. Мескон, К. Л. Боуви, Дж. В. Тилл; пер. с англ. – М.: Республика, 1995. – 431 с.

УДК 338.45

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ НЕФТЯНОЙ ОТРАСЛИ РОССИИ

*Ю. В. Брѐхова*

Нефтяная отрасль оказалась особо чувствительна к последствиям мирового финансового кризиса. Долгосрочные эффекты от кризиса могут оказаться на порядок серьезнее и опаснее тех, что мы наблюдаем сегодня. Чтобы представлять перспективы российского нефтяного комплекса в будущем, необходимо понимать, к каким мгновенным изменениям в отрасли привел кризис.

**Ключевые слова:** мировой финансовый кризис, антикризисное управление, ценовая конъюнктура, конкурентоспособность, энергетическая безопасность.

## MODERN THE CONDITION AND TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF ECONOMY OF OIL BRANCH OF RUSSIA

*Y. V. Bryohova*

The oil branch has appeared is especially sensitive to consequences of world financial crisis. Long-term effects from crisis can appear 10 times more seriously and more dangerously that we observe today. To represent prospects of the Russian oil complex in the future, it is necessary to understand, in what instant changes in branch has resulted crisis.

**Keywords:** world financial crisis, anti-recessionary management, a price conjuncture, competitiveness, power safety.

Нефтяная промышленность является основным сектором топливно-энергетического комплекса России. Именно она во многом определяет энергетическую безопасность страны и ее политические интересы в мире. От успешной работы этой отрасли зависит эффективное удовлетворение внутреннего и внешнего спроса на нефть и

нефтепродукты, обеспечение налоговых и валютных поступлений в государственный бюджет, развитие смежных отраслей, задействованных в добыче, переработке и доставке энергоносителей конечному потребителю. Задачи модернизации экономики РФ вытеснили антикризисную тему из выступлений руководства страны и обществен-

ных дискуссий по мере удаления раскатов мирового финансового кризиса, однако, проблемные и уязвимые места отрасли постоянно напоминают о себе [8]. Мировой финансовый кризис оставил ощутимые следы на нефтяной отрасли во всем мире, включая Россию.

Экономический кризис в нефтяном комплексе России проявился через низкий уровень мировых цен на нефть и их падение; увеличение рисков при инвестировании в отрасль; обвал стоимости акций основных нефтяных компаний; снижение цен на бензин и различные виды топлива и пр.

События второй половины 2008 г. обернулись тем, что подстегнули кризисные процессы в нефтяном комплексе, наметившиеся еще до кризиса:

- переход значительной части нефтегазовых месторождений в режим устойчиво падающей добычи;
- изношенность материально-технической базы;

- ориентация на собственные финансовые ресурсы при реализации инвестиционных проектов (амортизация и прибыль обеспечивают более 80 % всех необходимых средств);

- высокая степень зависимости нефтяного сектора от конъюнктуры мирового энергетического рынка;

- усиление олигополии, т. е., резкое уменьшение числа и доли малых и средних компаний и сужение конкурентного пространства.

В 2008 г., когда цены на нефть на мировых биржах били все рекорды, в России впервые было зафиксировано снижение темпов нефтедобычи. Если в 2002–2004 гг. прирост добычи нефти достигал 9–11 % в год, то в 2006–2007 гг. годовой прирост составил лишь 2,1 %, а в 2008 г., как уже говорилось выше, наблюдалось снижение добычи нефти (табл. 1) [3].

Таблица 1

**Добыча и переработка нефти в России в 2003–2008 гг.**

Показатель	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Добыча нефти, включая газовый конденсат, млн. т	421,4	458,8	470,0	480,5	491,3	488,5
Первичная переработка нефти, млн. т	190	195	208	220	229	236,3
Доля переработки нефти в ее добыче, %	45,1	42,5	44,3	45,8	46,6	48,4

Источник: Федеральная служба государственной статистики, Минэнерго России.

Наибольшие объемы нефти в 2008 г. традиционно были произведены крупнейшими вертикально-интегрированными компаниями «ЛУКОЙЛ», «Роснефть», ТНК-ВР, «Газпром», «Сургутнефтегаз» (табл. 2).

В это же время усиливается тенденция к снижению доли малых российских компаний в разведке и добыче, несмотря на то, что подобная ситуация противоречит логике и практике развития нефтяного бизнеса в странах, где ис-

тощается сырьевая база и отсутствует государственная монополия в нефтедобыче [3].

В 2008 г. малые и средние нефтяные компании извлекли немногим более 20 млн. тонн нефти и конденсата, что составило порядка 4,9 % от общих объемов нефтедобычи, тогда как в 2001 г. на долю «малышей» приходилось 10 % добытого сырья (для сравнения: малые и средние нефтяные компании Канады обеспечивают более 30 % совокупной добычи) [6].

Таблица 2

**Производство нефти различными производителями в 2008 г.**

Производители	Добыча нефти, млн. т	Доля в общей добыче, %
Россия – всего:	488,5	100,0
«Роснефть»	113,8	23,3
«ЛУКОЙЛ»	90,2	18,5
ТНК-ВР	68,8	14,1
«Сургутнефтегаз»	61,7	12,6
«Газпром»+	43,4	8,9
«Газпром нефть»	43,4	8,9
«Татнефть»	26,1	5,3
«Славнефть»	19,6	4,0
«РуссНефть»	14,2	2,9
«Башнефть»	11,7	2,4
«НОВАТЭК»	2,7	0,6
Операторы Соглашений о разделе продукции	12,0	2,5
Малые нефтедобывающие компании	24,1	4,9

Источник. [3].

Анализ различных компетентных мнений позволяет выделить следующие причины падения добычи нефти в России в кризисный период [4]:

- Неэффективный менеджмент нефтяных компаний. Данной позиции придерживаются российские либералы, обвиняющие российскую власть в негативном влиянии на деятельность нефтяных компаний.

- Временные трудности. Этой позиции придерживаются представители официальной российской власти.

- Последствия варварской эксплуатации нефтяных месторождений. Так считают российские патриоты, убежденные в том, что менеджеры нефтяных компаний ведут себя как временщики,

пытаясь по максимуму извлечь выгоду из незаконно отнятого у народа достояния.

- Реальный пик Хубберта в России. Предположения о достижении Россией пика добычи нефти высказывают ряд российских и зарубежных аналитиков и экспертов в области энергетики.

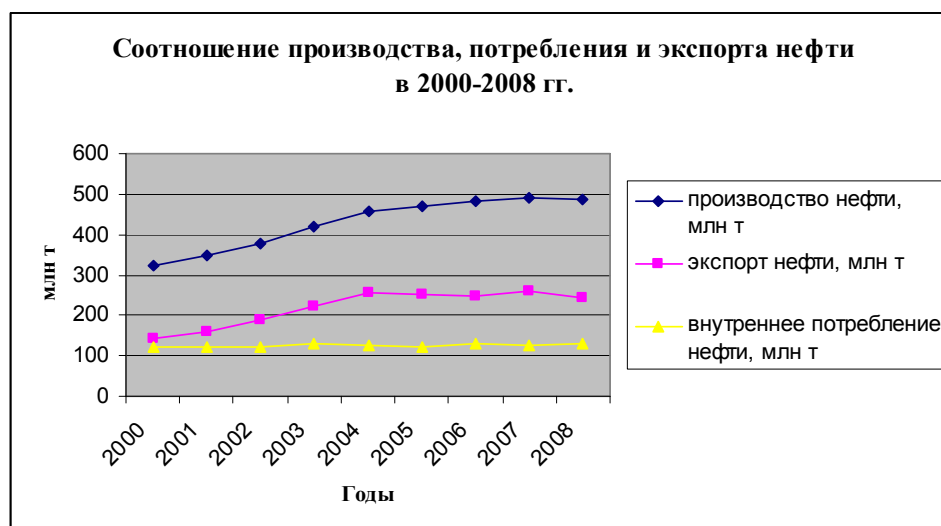
В 2008 г. происходит и снижение физического объема нефтяного экспорта по сравнению с предыдущим годом [1]. Однако в результате роста мировых цен на нефть во II и III кварталах 2008 г. экспорт нефти в стоимостном выражении увеличился. Четвертый же квартал, характеризующийся падением мировых нефтяных цен, изменил ситуацию в сторону сокращения доходов России от экспорта нефти и нефтепродуктов (табл. 3; рисунок).

Таблица 3

Экспорт нефти и нефтепродуктов из России 2003–2008 гг. (в % к предыдущему году)

Показатель	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Нефть-всего, в т.ч.	117,8	115,0	98,4	98,0	104,0	94,0
В страны – не члены СНГ	118,9	116,3	99,1	98,0	104,8	92,6
В страны СНГ	112,4	108,3	94,9	98,0	99,4	102,6
Нефтепродукты всего, в т.ч.	103,6	105,5	117,9	106,3	108,0	105,0
В страны – не члены СНГ	102,6	104,9	119,1	104,5	107,6	102,0
В страны СНГ	132,3	117,9	94,6	148,8	115,3	152,2

Источник: Федеральная служба государственной статистики.



Соотношение производства, потребления и экспорта нефти в 2000–2008 гг.

Источник. Составлено по данным Федеральной службы государственной статистики, Минэнерго России, Федеральной таможенной службы.

Стоит признать, что нефтяной рынок все в меньшей степени является товарно-сырьевым и все в большей степени становится частью единого финансово-экономического рынка. Постоянная

волатильность, резкие скачки цен на нефть доказали, что рынок сегодня находится в руках финансовых структур (табл. 4.). Согласно мнению председателя Совета Союза нефтегазопромыш-

ленников – Ю. К. Шафраника, конъюнктура цен на мировом нефтяном рынке – это не только фактор спроса и предложения, но и фактор самой цены. А цена определяется не только спро-

сом и предложением, но и переливом капитала из одного сегмента финансового рынка в другой (например, с валютного на фьючерсный и т.д.) [9].

Таблица 4

Мировые цены на нефть в номинальном выражении в 2000–2008 гг., долл./ барр.

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Цена нефти Brent, Великобритания	28,5	24,4	25,0	28,8	38,2	54,4	65,2	72,5
Цена нефти Urals, Россия	26,6	23,0	23,7	27,0	34,5	50,8	61,2	69,4
Цена корзины нефти стран-членов ОПЕК	27,6	23,1	24,3	28,1	36,1	50,6	61,1	69,1

Показатель	I кв. 2008	II кв. 2008	III кв. 2008	IV кв. 2008	2008
Цена нефти Brent, Великобритания	96,9	121,4	114,8	54,9	97,0
Цена нефти Urals, Россия	93,3	117,5	113,2	54,1	94,5
Цена корзины нефти стран-членов ОПЕК	92,7	117,6	113,5	52,5	94,1

Источник: [3].

В России ситуация на рынке нефти и нефтепродуктов формируется под воздействием как динамики цен внешнего рынка, так и государственной налоговой политики. Рост мировых цен на нефть во II–III кварталах 2008 г. повлек значительный рост цен на нефть и нефтепродукты на внутреннем рынке (табл. 5). Сравнительный

анализ таблиц 4 и 5 показывает, что внутренние цены на нефть и нефтепродукты ниже мировых, что объясняется наличием вывозной таможенной пошлины и дополнительными транспортными затратами на экспорт в цене экспортируемой нефти.

Таблица 5

Внутренние цены на нефть и нефтепродукты в 2000–2008 гг., (в долл./т)

Показатель	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Нефть	54,9	49,9	60,7	70,1	123,5	167,2	168,4	288,2
Автомобильный бензин	199,3	151,5	168,8	236,9	333,1	318,2	416,5	581,2
Дизельное топливо	185,0	158,5	153,8	214,3	364,3	417,0	426,1	692,5

Показатель	июнь 2008	июль 2008	декабрь 2008
Нефть	360,4	410,2	114,9
Автомобильный бензин	763,6	810,3	305,1
Дизельное топливо	850,7	902,8	346,5

Источник. Кризисная экономика современной России: тенденции и перспективы / А.Абрамов, Е.Апелалова, Е.Астафьева [и др.]; науч. ред. Е. Т. Гайдар. – М.: Прспект, 2010.

Анализ основных экономических параметров функционирования нефтяного сектора свидетельствует о том, что мировой финансовый кризис стал проверкой на прочность сформировавшейся в России за последние годы модели функционирования и развития нефтяного сектора. Одновременные взлет мировых цен на нефть и нефтепродукты и резкое торможение роста добычи и экспорта нефти кажутся парадоксом лишь на первый взгляд. Фактически такой сценарий развития нефтяного комплекса является

естественным следствием наличия множества проблем в отрасли. Модель, которая демонстрировала свои сильные стороны в период роста цен на нефть, не показала должной гибкости и адаптивности к новым явлениям в экономике страны и мира, которые обнажил финансовый кризис. Для блокирования неблагоприятного сценария срочно необходимы непростые решения по реструктуризации нефтяной отрасли с точки зрения организации, как отдельных компаний, так и всего нефтяного сектора.



**Библиографический список**

1. Алмосов, А. П. Финансовый кризис: преемственность российской социальной политики [Текст] / А. П. Алмосов // Научный вестник ВАГС. Серия: экономика. – 2009. – № 1.  
 2. История нефтяных кризисов и антикризисное искусство [Электронный ресурс] // Нефть и газ. – Режим доступа: <http://www.neftegaz.ru/>  
 3. Кризисная экономика современной России: тенденции и перспективы [Текст] / А. Абрамов, Е. Апелвалова, Е. Астафьева [и др.]; науч. ред. Е. Т. Гайдар. – М.: Проспект, 2010.  
 4. Маслов, О. Ю. Пять взглядов на падение добычи нефти в России [Электронный ресурс] / О. Ю. Маслов. – Режим доступа: <http://www.polit.nnov.ru/>  
 5. Медведев, Д. А. Выступление на заседании Президиума Госсовета [Текст] / Д. А. Медведев // Российская газета. – 2008. – № 4624.

6. Налоговая нагрузка и высокая экспортная пошлина поставили средние и малые нефтекомпании на грань банкротства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/>  
 7. Одоевский, Н. Проблемы и перспективы развития малого предпринимательства в нефтяной отрасли России [Электронный ресурс] / Н. Одоевский. – Режим доступа: <http://politmanagement.ru/>  
 8. Придачук, М. П. Влияние мирового финансового кризиса на экономику Российской Федерации [Текст] / М. П. Придачук // Финансы и кредит. – 2011. – № 1.  
 9. Шафраник, Ю. К. Нефтяная промышленность России и финансовый кризис [Электронный ресурс] / Ю. К. Шафраник. – Режим доступа: <http://shafranik.ru/>

УДК 338.48

**НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ  
ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЫ**

*Н. В. Денисова*

В статье предложены мероприятия, направленные на повышение конкурентоспособности предприятий сферы туризма.

**Ключевые слова:** предприятия сферы туризма, менеджмент организаций, мониторинг рынка, туристические мотивы и барьеры, конкурентоспособность, стратегия конкурентоспособности.

**DIRECTIONS OF INCREASE OF COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISES  
OF TOURIST SPHERE**

*N. V. Denisova*

In the article the actions directed on increase of competitiveness of the enterprises of sphere of tourism.

**Keywords:** the enterprises of sphere of tourism, management of organizations, market monitoring, tourist motives and barriers, competitiveness, competitiveness strategy.

В настоящее время туризм стал одним из ведущих направлений социально-экономической деятельности большинства государств, а туристическая индустрия – неотъемлемым элементом потребительских моделей и социального поведения значительной части населения. В то же время Россия, несмотря на свой высокий туристический потенциал, по объемам доходов от туризма, занимает еще незначительное место на мировом рынке.

Трудности, возникающие перед компаниями в связи с развитием рыночных условий хозяйствования независимо от сферы деятельности, во многом связаны с тем, что менеджмент компаний не адаптирован к законам рынка и механизмам его действия. Ситуация ставит перед менеджментом новые задачи: рационально планировать свою

деятельность, поднять качество и конкурентоспособность услуг и фирмы, обеспечить эффективный сбыт услуг. В современных условиях каждому предприятию особенно важно правильно оценить создавшуюся рыночную обстановку с тем, чтобы предложить эффективные средства конкуренции, которые, с одной стороны, отвечали бы сложившейся в России рыночной ситуации и тенденциям ее развития, с другой стороны – особенностям конкретного производства.

Непрерывное создание и закрытие туристических фирм на рынке является естественным и закономерным явлением рыночной экономики любого государства. Таким же объективным фактором выступает многолетнее устойчивое и успешное функционирование туристских фирм.

Различия между данными факторами зависят от того, как туристская фирма ведет конкурентную борьбу на рынке.

Туристская фирма будет конкурентоспособной либо благодаря большей производительности, обеспечивающей ей преимущества по издержкам, либо благодаря качественным факторам, которые отличают ее от конкурентов. К таким факторам относятся: квалификация персонала, имидж туристской фирмы, организация и культура управленческой команды, развитый маркетинг, современный менеджмент, качество предоставляемых услуг. Таким образом, в современных условиях создание и продвижение туристского продукта требует совершенствования качества услуг с целью максимального удовлетворения потребителя; эффективных технологий продаж и профессиональной работы менеджеров.

Целью статьи является разработка мероприятий, направленных на повышение конкурентоспособности предприятий сферы туризма.

Выходя на рынок туристических услуг, фирма должна определить, на какой сегмент рынка будет ориентирована ее деятельность, в этом случае организация не расплывает свои усилия, а концентрирует их на наиболее перспективном для нее сегменте. Специалисты выделяют три основные группы критериев: географические, социодемографические и психолого-поведенческие, на основании которых туристские организации проводят сегментацию потребителей [3. С. 3–4].

Стратегия организации в сфере туризма должна опираться на выявленные в результате мониторинга рынка туристские мотивы с целью создания таких видов туристского продукта, которые отражают требования определенных сегментов рынка. Туристические мотивы как основополагающий компонент спроса должны быть положены в основу деятельности туристических организаций с расчетом, что произведенная туристическая услуга сможет обеспечивать туристский спрос. При этом важен следующий подход: с одной стороны, изучение и использование мотивов потребителя, ориентация на них производства, адресность туристической услуги; с другой – активное воздействие на существующие мотивы, их формирование [6. С. 74].

На сегодняшний день в мире насчитывается свыше 350 видов и подвидов путешествий, которые постоянно дополняются новыми разновидностями, способными удовлетворить самые разнообразные желания людей. Как правило, сегментирование туристического рынка осуществляется не по одному, а по нескольким критериям, что позволяет более точно учесть различные запросы и мотивы потребителей при создании новой туристской услуги. При создании и реализации услуги туристические фирмы должны учитывать соотношение главного и вторичного мотивов путешествия, которые определяют выбор туриста. Это позволит туристической организации эффективно построить систему планирования, разработки и реализации туристской услуги.

### Барьеры, ограничивающие спрос на туруслуги

Виды барьеров у туристов	Характеристика	Рейтинг по степени значимости
Политический	формируется на основе негативной информации, полученной из официальных источников и средств массовой информации о ситуации в стране	1
Экономический	характеризуется опасениями в связи с предстоящими финансовыми затратами, возможной нехваткой денег в поездке, дороговизной или элементарным обманом	2
Психологический	формируется на основе негативной информации, полученной из официальных источников и средств массовой информации, а также нелестных отзывов людей, побывавших в стране	3
Физический	характеризуется опасениями, связанными с климатической адаптацией, плохим самочувствием, непереносимостью метеоусловий и болезнью длительных перемещений	4
Психоэмоциональный	возникает из-за боязни нервного напряжения, эмоциональных расстройств, стрессовых ситуаций, психического дискомфорта, связанного с опасениями по поводу условий проживания, обслуживания и еще целого ряда факторов	5
Коммуникативный	возникает из-за незнания языка, неумения пользоваться местными средствами передвижения и боязни неблагоприятной криминогенной обстановки в стране пребывания	6
Культурный	формируется из-за незнания или непереносимости национально-культурных особенностей страны пребывания	7

Проблема эффективного воздействия туристских организаций на повышение привлекательности своей работы в глазах клиента состоит в преодолении у клиентов различных страхов и опасений от предстоящего путешествия и, как следствие, повышении степени удовлетворенности потребителя. Это невозможно без учета туристическими организациями психологических препятствий, возникающих у путешественников как на сознательном, так и на подсознательном уровне. Согласно проведенному опросу среди 138 респондентов, составлен перечень основных барьеров, ограничивающих спрос на туруслуги (табл. 1).

Специалисты выделяют два важных показателя, связанных с проблемой воздействия барьеров на психологию туриста: с одной стороны, это – продолжительность пребывания в стране, с другой – степень эмоционального воздействия от пребывания в незнакомой среде [2. С. 13].

Учет туристической организацией столь сложных факторов влияет на повышение ее имиджа, говорит о высоком профессионализме. Поэтому отношение к мотивации потребителя, учет возможных барьеров путешествий становится существенным в борьбе за клиента и приводит к дальнейшей диверсификации туризма и персонализации запросов потребителей, созданию туристских услуг с отличительным качеством, новизной и имиджем. В конечном итоге конкурентное преимущество получают те туристские организации, которые всесторонне учитывают особенности потребительского восприятия услуг и всемерно используют маркетинговые технологии воздействия на этот процесс. Если говорить о «нишевых» сегментах рынка, то в каждом из них уже сформировалась команда конкурирующих лидеров, число которых относительно стабильно. На особенно привлекательных и динамично растущих участках рынка весьма вероятны традиционные «ценовые войны», которые способны превратить любое успешное направление туроператорской деятельности в «зону убыточности» и проредить число игроков [4. С. 59].

Специалисты ВТО, рассматривая перспективы России в качестве туристского центра, среди основных факторов развития туризма в нашей стране называют политическую стабильность и экономический рост. В настоящее время по привлекательности предлагаемого туристского продукта Россия становится одной из лидирующих стран, при условии нормализации цен, развития инфраструктуры и грамотной маркетинговой политики на всех уровнях управления индустрии туризма [6. С. 28].

Туристическим фирмам важно сосредоточиться на мобилизации своих внутренних ресурсов: лучший подбор и обучение персонала; сокращение накладных расходов; более эффективное вложение средств в рекламу, поиск и заключение более выгодных контрактов с гостиницами; отладку отношений с транспортными компаниями. Между туристическими фирмами должны быть налажены отношения партнерства и кооперации, основанные на их дифференциации по географии отправки и по преимущественным направлениям работы. Относительно цен, устанавливаемых на турпродукты, партнерам необходимо приблизить цены к общему знаменателю для обеих фирм. Турфирмам необходимо изучать опыт конкурентов и видеть перспективы собственного развития. В этом вопросе можно обойтись своими силами (служба маркетинга) или воспользоваться услугами специализированных агентств. Абсолютное большинство (93 %) респондентов указанного опроса из среднего бизнеса проводили исследования собственными силами. Только 5 % компаний заявили, что привлекали внешнюю организацию, а 6 % – использовали смешанный вариант.

Задачей деятельности по стимулированию сбыта является побуждение потребителя к покупке предлагаемого турпродукта и к регулярным отношениям с организацией-продавцом. Поэтому необходимо уделять особое внимание формированию прочных связей турфирмы с потребителем, созданию круга постоянных клиентов.

Для налаживания более прочных связей с потребителем и лучшего удовлетворения его потребностей, создания положительного имиджа туристским организациям целесообразно: ввести в отношения с клиентом дополнительные финансовые выгоды; использовать наряду с финансовыми выгодами дополнительные социальные льготы; подключить к финансовым и социальным льготам структурные связи; спонсировать различные события, имеющие общественный резонанс; торжественно чествовать знаменательные даты, юбилейных покупателей и освещать эти мероприятия в СМИ.

Все многообразие способов реализации туристских услуг можно свести к двум типам каналов сбыта: прямым и косвенным.

По данным исследования «OAG Business Travel Lifestyle Survey» в 2010 г., 34 % туристов, путешествующих с деловыми целями, регулярно использовали Интернет для планирования своих авиаперелетов, что на 10 % больше, чем в 2009 г. Бизнесмены через сеть Интернет в 2010 г. сделали

25 % бронирований авиаперелетов и номеров в отелях и 15 % бронирований автомобилей. Однако производители туристских услуг не ограничиваются только прямыми каналами сбыта, так как создание и функционирование собственной сбытовой сети требует больших финансовых вложений [7. С. 18]. Другим каналом сбыта туристских услуг является косвенный метод. С экономической точки зрения, активная сбытовая политика крупных туроператорских фирм через собственные каналы сбыта не всегда оправданна. Продажа своих туров через агентскую сеть позволяет туроператорам сэкономить огромные средства на рекламе, заработной плате персонала, на аренде помещений и вложить их в развитие своей агентской сети, а также за счет освободившихся ресурсов повысить качество подготовки турпродукта (в Германии, Испании, Швейцарии туроператорам законодательно запрещено продавать свои туры). Однако рыночные исследования показывают, что в настоящее время значительная часть продаж совершается не в турагентствах, а агентами вне офисов. Потенциальные туристы в силу психологических факторов больше склонны верить друзьям, знакомым, близким и вообще людям, побывавшим в турпоездке, чем рекламе. В связи с этим возникает необходимость еще одного звена в агентской схеме – агента, работающего непосредственно с клиентами. Сотрудничество туристических фирм оформляется либо франчайзинговым соглашением, либо агентским договором.

Существуют разные названия конкурентных стратегий: виолентные («силовые»), эксплерентные («пионерные»), пациентные («нишевые»), коммутантные («приспособительные»). При выборе стратегии стоит обратить внимание на интенсивность и степень остроты конкуренции, которая определяется пятью силами (по Портеру): угрозой появления новых конкурентов; угрозой появления товаров-заменителей; способностью поставщиков комплекующих изделий торговаться; способностью покупателей торговаться; соперничеством уже имеющихся конкурентов между собой [1. С. 37–38]. Оценивая варианты возможных действий на конкурентном рынке, всегда нужно руководствоваться простейшим правилом: следует концентрировать свои преимущества там, где конкуренты показывают свои слабые стороны. Управление бизнесом – это осознанные и спланированные действия по созданию конкурентных преимуществ.

Ценовая политика и налаженная система сбыта играют немаловажную роль в усилении

конкурентоспособности предприятия. Для оптимального снижения себестоимости туруслуг необходимо использовать комплексную систему ценообразования, содержащую элементы как затратного метода, так и метода ориентации на цены основных конкурентов и уровень потребительского спроса. Поскольку реклама – двигатель торговли, рационально использовать Интернет для размещения рекламы на сайтах, посвященных туризму. Для повышения скорости обслуживания клиентов внедрить туристические информационно-поисковые системы, например программный комплекс «ТУРЫ.ру».

Обобщая вышесказанное, выделим основные направления повышения конкурентоспособности предприятий сферы туризма: наращивание объемов реализации туристических услуг; оптимальное сокращение себестоимости туристических услуг; повышение производительности труда и конкурентоспособности персонала туристической фирмы. Следование предложенным мероприятиям способствует повышению конкурентоспособности предприятий сферы туризма.

#### Библиографический список и список источников

1. *Волошин, Н. И.* Правовое регулирование в туризме [Текст]: учеб. по специальностям «Менеджмент орг.» и «Туризм» / Н.И. Волошин; Рос. междунар. акад. туризма. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Сов. спорт, 2004. – 404 с.
2. *Гуляев, В.* Организация туристической деятельности [Текст]: учеб. пособие / В. Гуляев. – М.: Нолидж, 2005. – 312 с.
3. *Исмаев, Д. К.* Работа турфирмы по организации зарубежных поездок [Текст]: уч. пособие для работников туристских фирм, предприятий и учащихся высших учебных заведений / Д. К. Исмаев. – М.: НОУ «Луч», 2006. – 203 с.
4. *Квартальнов, В. А.* Стратегический менеджмент в туризме: Современный опыт управления [Текст] / В. А. Квартальнов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 320 с.
5. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты [Текст] / Н.Я. Калужнова, Ж. А. Мингалева, Т. В. Калашникова [и др.]; под ред. Ю. К. Персково, Н.Я. Калужновой. – М.: ТЕИС, 2003. – 472 с.
6. *Лифиц, И. М.* Формирование и оценка конкурентоспособности товаров и услуг [Текст]: учеб. пособие для вузов по специальности «Коммерция (торговое дело)» и «Маркетинг» / И. М. Лифиц. – М.: Юрайт, 2004. – 335 с.
7. *Милкович, Джордж.* Система вознаграждений и методы стимулирования персонала [Текст] / Джордж Т. Милкович, Джерри М. Ньюман; пер. с англ. – М.: Вершина, 2011. – 759 с.

# МЕЖДУНАРОДНЫЕ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

УДК 339.564

## ЭКСПОРТ В РОССИИ: ОБЪЕМ И ОСОБЕННОСТИ СТРУКТУРЫ

*Е. А. Положенцева*

Начиная с 2003 г. и до 2008 г. российский экспорт рос рекордными темпами. Экономический кризис 2008–2009 гг. внес серьезные коррективы в экспортные показатели России. Во-первых, значительно сократились стоимостные объемы экспорта, во-вторых, еще более усилилась топливно-сырьевая направленность структуры экспорта. Сырьевая направленность развития экономики и экспорта означает примитивизм отраслевой структуры экономики. Ориентация страны на экспорт сырьевых товаров не может быть стратегически правильной.

**Ключевые слова:** экспорт, диверсификация структуры экспорта, машиностроительный комплекс, нефтегазовый комплекс, товарная структура экспорта, энергетическая стратегия.

## EXPORT TO RUSSIA: VOLUME AND FEATURES OF STRUCTURE

*Е. А. Polozhentseva*

Since 2003. and up to 2008. Russia's exports grew at a record pace. The economic crisis of 2008–2009. made major adjustments in the export performance of Russia. First, it significantly reduced the value of exports, and second, even more increased fuel and raw material orientation of the structure of exports. Raw-oriented economic development and export mean primitive industrial structure of the economy. Targeting the country's commodity exports can not be strategically correct.

**Keywords:** exports, diversification of export structure, machine-building complex, oil and gas industry, commodity exports, energy strategy.

Показатели объема и товарной структуры экспорта применительно к отдельной стране характеризуют уровень ее конкурентоспособности в мировом сообществе стран, а также показывают перспективу дальнейшего развития.

Начиная с 2003 г. и до 2008 г. российский экспорт рос рекордными темпами, в результате этого Россия вошла в десятку крупнейших стран-экспортеров. За пятилетний период объем экспорта РФ, если оценивать по методологии платежного баланса, увеличился в 3,5 раза (с 135,9 млрд. долл. в 2003 г. до 471,7 млрд. долл. в 2008 г.) [9].

Быстрый рост внешней торговли в целом и экспорта в первую очередь был обусловлен благоприятными условиями как внутри страны (политическая стабильность, опережающий рост производства сырьевых товаров по сравнению с внутренним спросом), так и на внешних рынках.

Спрос на товары российского производства и рост цен на энергоносители дали возможность

российской экономике динамично развиваться и обеспечить резервные накопления.

Опубликованные годовые платежные балансы по 2008 г. включительно позволяют сделать вывод о том, что в Российской Федерации ежегодно возрастало положительное (активное) сальдо платежного баланса. Это означает, что поступление иностранной (свободно конвертируемой) валюты в страну превышало ее внутренний спрос. При этом ЦБ скупал ее излишек и накапливал валютные резервы. Это стало возможным в связи с благоприятной ценовой конъюнктурой на международных топливно-сырьевых рынках. Если в 2001 г. цена сырой нефти составляла в среднем за год 24 долл. за баррель, то в последующие годы она постоянно росла: с 42 долл. в октябре 2004 г. до 75 долл. в 2007 г. и составила 94 долл. в среднем за 2008 г. В июне 2008 г. цена нефти марки Urals поднималась до 148 долл. за баррель. Приток нефтедолларов серьезно повлиял на показатели платежного баланса и на валютную позицию

России. Положительное сальдо торгового баланса последовательно увеличивалось – с 87,1 млрд. долл. в 2004 г. до 179,8 млрд. долл. в 2008 г. Валютные резервы выросли со 124 млрд. долл. в январе 2005 г. до 598 млрд. долл. в августе 2008 г., что позволило создать в стране Резервный фонд, и собственными силами выходить из финансового кризиса в 2009 г., не сокращая при этом социальные программы.

Вместе с тем приходится признать, что увеличивающиеся до 2009 г. размеры экспорта и все от этого экономические выгоды связаны с уровнем цен, а не со структурными изменениями в экспорте товаров.

Экономический кризис 2008–2009 гг. внес серьезные коррективы в экспортные показатели России.

Во-первых, значительно сократились стоимостные объемы экспорта, что видно из табл. 1.

Таблица 1

**Динамика внешней торговли Российской Федерации (по методологии платежного баланса), млрд. долл. США**

Показатель	2001	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Внешнеторговый оборот	155,6	212	280,6	369,2	468,6	578,2	763,7	495,2
Экспорт	101,9	135,9	183,2	243,8	303,9	355,2	471,7	303,4
Импорт	53,8	76,1	97,4	125,4	164,7	223,1	292,0	191,8
Сальдо торгового баланса	+48,1	+59,9	+85,8	+118,4	+139,2	+132,1	+179,7	+111,6

Источник. Составлено по данным ФСГС - [http://www.gks.ru/bgd/free/b04\\_03/Iss](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/Iss)

Сопоставив данные по экспорту за 2008 и 2009 гг., получим – 35,7 %. Это означает, что объем российского экспорта в результате кризиса сократился более чем на треть. Причиной сокращения явилось резкое падение в конце 2008 г. уровня цен на основные сырьевые товары, экспортируемые Россией. В 2010 г. ценовая тенденция изменилась, произошел рост цен на топливно-сырьевые товары и как результат – увеличение объемов российского экспорта примерно на 32 % по сравнению с 2009 г. Рост объема экспорта – проблема для России решаемая. Топливо-

сырьевые ресурсы нужны всем: и западным, и восточным соседям РФ. Цены, хотя и не предсказуемые, но в последнее время имеют тенденцию к росту. Вместе с тем есть другая труднорешаемая, вернее не решаемая, в настоящее время проблема, которая в годы кризиса еще более проявилась.

Если в период кризиса, во-первых, сократились стоимостные объемы экспорта, то, во-вторых, товарная структура российского экспорта не только не улучшилась, а, напротив, еще более усилилась ее топливно-сырьевая направленность (табл. 2).

Таблица 2

**Товарная структура экспорта РФ, % к итогу**

Код ТН ВЭД	Наименование товаров	1999 г.	2006 г.	2009 г.	2010 г. январь-ноябрь
	Экспорт	100	100	100	100
01-24	Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	1,3	1,9	3,2	2,3
25-27	Минеральные продукты (в т.ч. топливно-энергетические товары)	44,9	65,7	67,4	68,3
28-40	Продукция химической промышленности, каучук	8,5	5,6	6,1	6,2
44-49	Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	5,1	3,2	2,9	2,5
50-67	Текстиль, текстильные изделия и обувь	1,1	0,3	0,1	0,1
71-83	Металлы, драгоценные камни и изделия из них	26,1	16,4	13,0	10,9
84-90	Машины, оборудование и транспортные средства	10,9	5,8	5,6	5,4
	Другие товары	2,1	1,1	1,3	0,7

Источник. Составлено по данным ФСГС: <http://www.gks.ru / free - doc /2007/b07/>, за 2010 г. - [gks.ru /bgd/free/b04\\_03/](http://www.gks.ru /bgd/free/b04_03/) за 2009 г. Рассчитано автором по данным: [www.rusimpex.ru/Content/Economics/](http://www.rusimpex.ru/Content/Economics/)

Данные табл. 2 показывают, что последовательно в товарной структуре экспорта РФ увеличивается доля минеральных продуктов с 44,9 % в 1999 г. до 68,3 % в 2010 г. «Российская газета», ссылаясь на ФТС РФ, опубликовала в №766 от 7 сентября 2010 г. данные о товарной структуре

экспорта России в первом полугодии 2010. Там доля экспорта минеральных продуктов названа 70,4 %. В целом же доля сырьевых товаров в российском экспорте, по данным министерства финансов РФ, за 2001–2007 гг. выросла с 67,1 до 84,2 % [3. С. 118].

Нефтегазовый комплекс называют «хребтом» российской экономики. Доля нефтегазовой составляющей в бюджетных доходах составляет 54 % [3. С. 114]. Возможно, это хорошо, но одновременно и опасно. Сырьевая направленность развития экономики и экспорта означает примитивизм отраслевой структуры экономики.

Трудно равняться на высокоразвитые страны, где в экспорте доля машин и оборудования, офисной техники и автомобилей составляет и в США, и в странах Западной Европы около 63 %. России ближе другое сравнение. В 2007 г. доля высокотехнологичной продукции в экспорте готовой продукции составила в Бразилии – 12 %, в Китае – 30 %, в России – 7 % [6. С. 79].

За последние 10 лет доля машин и оборудования в российском экспорте сократилась вдвое, с 10,9 % в 1999 г. до 5,4 % в 2010 г. Российская продукция машиностроения не конкурентоспособна на зарубежных рынках. Большинство машиностроительных предприятий работает на оборудовании, изношенном на 75–80 % [2. С. 232]. Доля машиностроительной продукции в общем объеме промышленного производства (обрабатывающей промышленности) составляет 20 %, против 40 % в Китае, 46 % – в США, и 54 % – в ФРГ [2. С. 192]. В новейшей российской технике от 90 до 95 % электронных компонентов – все иностранного происхождения.

Если доля машин, оборудования и транспортных средств в товарной структуре экспорта невелика и составляет 5,6 %, то в денежном выражении в 2009 г. это составило 16,6 млрд. долл. [8]. В этой сумме экспортной выручки 10 млрд. долл. (60,2 %) составляют поступления от продажи различных видов вооружения. По нашим расчетам, если бы не продукция военно-промышленного комплекса, то доля машин и оборудования в структуре экспорта России составила бы всего 2,3 %. Это означает, что машиностроительный комплекс не сориентирован на производство гражданской, социально значимой продукции.

Причин и проблем такого положения в структуре экономики и в экспорте можно называть много. Ясно видны следующие:

1. В экономической политике РФ не уделяется должного внимания нуждам гражданской обрабатывающей промышленности. Государственная поддержка высокотехнологичных отраслей неэффективна.

2. Чрезмерный износ основных фондов (на 70 %) в большинстве отраслей промышленности не позволяет выпускать конкурентоспособную на мировом уровне продукцию.

3. Уже сложившийся огромный перекоп в сторону топливно-сырьевого комплекса будет и далее развиваться. Это подтверждает «Энергетическая стратегия России на период до 2030 г.». Превращение инновационных факторов в основ-

ной источник экономического роста в ближайшие годы не произойдет.

4. Намеченное к 2030 г. снижение доли капиталовложений в топливно-энергетический комплекс в общем объеме капиталовложений более чем в 2 раза [1. С. 7] не позволит, на наш взгляд, построить новые НПЗ и модернизировать действующие. Вновь миллиарды долларов уйдут на строительство нефте- и газопроводов и, возможно, на геологоразведочные работы. Нерешенной может остаться проблема увеличения энергетических продуктов с высокой долей добавленной стоимости (глубокой переработкой первичных продуктов).

5. Структура российского экспорта на ближайшие два десятилетия останется несбалансированной. Топливо-энергетические товары, иные минеральные продукты и сырье будут занимать не менее 3/4 в товарной структуре экспорта России.

Ориентация страны на экспорт сырьевых товаров не может быть стратегически правильной. Сырьевые ресурсы не безграничны для экспорта. Положение на внешних рынках сырьевых товаров неустойчиво. Цены изменчивы. Поэтому Концепции и Программы социально-экономического развития, разрабатываемые Правительством РФ, должны быть направлены на увеличение степени промышленной обработки сырья, значительное повышение роли машиностроительных, наукоемких отраслей и эффективную диверсификацию структуры экспорта.

#### Библиографический список и список источников

1. Энергетическая стратегия России на период до 2030 года. Утверждена распоряжением Правительства РФ от 13 ноября 2009 г. № 1715-р [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ruseu.ru/sites/energy\\_strategy\\_rf.pdf](http://www.ruseu.ru/sites/energy_strategy_rf.pdf)
2. Модернизация России: условия, предпосылки, шансы. Сборник статей и материалов / под ред. В. Л. Иноземцева. – М., Центр исследований постиндустриального общества, 2009. Выпуск 1. Стратегические проблемы модернизации. – 240 с.
3. Клинов, В. Что будет с Россией? [Текст] / В. Клинов // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 9.
4. Оболенский, В. Внешняя торговля России: темпы сверхвысокие, товарное наполнение прежнее [Текст] / В. Оболенский // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – № 1.
5. Сельцовский, В. Л. Диверсификация – необходимое направление развития российского экспорта [Текст] / В. Л. Сельцовский // Российский внешнеэкономический вестник. – 2009. – № 1.
6. Хейфец, Б. БРИК: миф или реальность? [Текст] / Б. Хейфец // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 9.
7. О состоянии внешней торговли в январе-ноябре 2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gks.ru/bgd/free/b04\\_03/](http://www.gks.ru/bgd/free/b04_03/)
8. Товарная структура экспорта России в 2009 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rusimpex.ru/Content/Economics/Rustrade/>
9. Режим доступа: <http://www.gks.ru/freedoc/2008>

УДК 339.742

## СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ СТРУКТУРЫ И ДОСТАТОЧНОСТИ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЗЕРВОВ ЭМИТЕНТОВ СВОБОДНО ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ВАЛЮТ И РОССИИ

*И. В. Кудряшова*

Сравнивается достаточность международных резервов России и эмитентов свободно используемых валют по следующим критериям: коэффициент покрытия импорта, обеспечение денежной базы международными резервами, отношение международных резервов к краткосрочному внешнему долгу страны.

**Ключевые слова:** международные резервы, свободно используемая валюта, достаточность международных резервов.

## COMPARATIVE ANALYSIS OF THE INTERNATIONAL RESERVES ADEQUACY AND STRUCTURE OF THE FREELY USABLE CURRENCIES ISSUERS AND RUSSIA

*I. V. Kudryashova*

The paper compares international reserves size and structure, as well as analyses international reserves adequacy of the freely usable currencies issuers and Russia using the following criteria: export to import ratio, monetary base provision with international reserves, international reserves to short term external debt ratio of a country.

**Keywords:** international reserves, freely usable currency, international reserves adequacy.

Одной из целей, стоящих перед российской экономикой, является расширение международных функций отечественной валюты.

Национальная валюта какой-либо страны на практике становится международной и свободно используемой (резервной, ключевой) только тогда, когда за пределами страны-эмитента она используется как мера стоимости, как средство обращения и платежа при осуществлении торгово-экономических сделок, как средство накопления при частных инвестициях и на государственном уровне, когда другие государства осуществляют в ней валютные интервенции и платежи по международным кредитам и др.

В настоящее время МВФ относит к таким валютам доллар США, евро, японскую иену и фунт стерлингов. Швейцарский франк, хотя и учитывается МВФ в статистике международных резервов центральных банков, в число свободно используемых валют не входит.

Валюту нельзя провозгласить в качестве ведущей международной или региональной валюты, ее «избирает» мировое банковско-финансовое сообщество по определенным критериям, которые носят общеэкономический характер и определяют международную надежность страны в валютно-финансовой сфере. Одним из таких критериев выступает наращивание золотовалютных резервов (ЗВР). До образования Бреттон-Вудской валютной системы в их состав включали два основных компонента: золото и запасы иностранных валют. После принятия Бреттон-Вудского валютного со-

глашения и образования МВФ состав резервов расширился и изменился. Поэтому для их обозначения используют уже другие термины – «международные резервы», «официальные резервы», «резервные активы».

Резервные активы страны характеризуют стабильность и прочность ее финансового положения, гарантируют выполнение взятых международных обязательств, обеспечивают ликвидность на финансовых рынках в ходе кризисов. С точки зрения повышения международного статуса национальной валюты или валюты, используемой совместно несколькими странами в рамках валютного объединения, официальные резервы необходимы для регулирования волатильности и уровня валютного курса.

В первом десятилетии XXI в. международные резервы в мировом масштабе росли высокими темпами. Так, в период 2001–2009 гг. их рост составил почти 4 раза [23]. За то же время мировой ВВП увеличился чуть более чем в 1,8 раза [14].

В настоящее время большая часть международных резервов находится в распоряжении развивающихся стран и стран с развивающимися рынками (около 60 % совокупного объема в мире в начале 2010 г.). Развитым странам принадлежит 40 % [23].

Первое место среди стран мира по абсолютному объему резервных активов принадлежит Китаю, где в начале 2010 г. они составляли более 2,4 трлн. долл. (1,97 трлн. долл. в начале 2009 г.), что соответствовало 26% совокупных мировых



резервов (24% в 2009 г.). На втором месте последние годы находится Япония, размер резервов которой в начале 2010 г. несколько превышал 1 трлн. долл. (около 11 % совокупных мировых резервов) и в последнее время изменялся незначительно [23].

Благоприятная конъюнктура мировых рынков сырья способствовала быстрому накоплению в 2000–2008 гг. резервных активов России. В августе 2008 г. их уровень достиг 596566 млн. долл., а затем стал несколько снижаться [8]. С начала 2007 г. Россия занимает третье место в мире по их совокупному объему после КНР и Японии. Несмотря на некоторое уменьшение их объема (479379,26 млн. долл. на 31.12.2010 г.) в период

глобального экономического кризиса и посткризисный период, Россия остается на достигнутом высоком месте.

Обращаясь к данным табл. 1, заметим, что среди эмитентов свободно используемых валют лишь Япония по объему международных резервов более чем в 2 раза опережает Россию. Тем не менее, столь значительный размер резервных активов не предопределил более весомую долю японской иены в структуре мировых резервов. Так, по итогам 2009 г., на долю доллара США приходилось 34,7 % валютных резервов мира, на долю евро – 15,4 %, фунта стерлингов – 2,4 %, японской иены – 1,7 % [9].

Таблица 1

**Динамика международных резервов России и отдельных эмитентов свободно используемых валют в 2008–2010 гг., млн. долл. США**

Дата	Япония	Еврозона	США**	Великобритания	Россия
01.01.08	973297	555881*	277549	57275	478822
01.01.09	1030760	520763	294046	53024	426279
01.01.10	1048990	645658	404099	66550	439342

\* Данные на 01.01.08 г.

\*\* Оценка запасов золота США произведена по рыночной стоимости, которая отличается от официально используемой в США. В результате международные резервы США были пересчитаны в сторону увеличения.

Источник. Составлено по [21; 22; 23].

Не все страны и объединения стран, эмитирующие свободно используемые валюты, занимающие большие доли в мировых резервах (доллар США, евро, британский фунт), владеют международными резервами, превосходящими по своему объему резервы РФ. Так, США, валюту которых чаще всего используют в мире как средство накопления, имеют в настоящее время меньший размер резервных активов (на 01.01.10 США – 404099 млн. долл.) по сравнению с Россией (439342 млн. долл. на ту же дату). Также значительно более низким уровнем международных резервов располагает Великобритания (66550 млн. долл. на 01.01.10).

В современном мире используют два подхода к формированию структуры международных резервов. Одна группа стран (к которым принадлежит Россия, Китай, Япония) имеет значительные размеры международных резервных активов, большая доля которых состоит из валютных резервов, а доля золота при этом является незначительной. Например, у России она составляла в

конце 2010 г. около 7,5 %, а у Японии – почти 3,2 % (табл. 2).

Другая же группа стран существенно уступает первой по абсолютному размеру международных резервов. Однако в их структуре монетарное золото имеет значительную долю. Такой подход к формированию резервов имеет свое объяснение. Количество собственно валюты в резервных активах не должно быть существенно большим, чем это диктуется текущей потребностью страны для осуществления краткосрочных операций. Золото же является высоколиквидным активом, имеющим собственную стоимость. Несмотря на исчезновение прямой связи между предложением национальной валюты и золотыми резервами и официальную демонетизацию золота, оно до сих пор используется как чрезвычайные мировые деньги в условиях ухудшения геополитической обстановки и в кризисных ситуациях. Золото можно продать за любую валюту, под его залог получить международный кредит или же посредством сделок своп получить в распоряжение на определенный срок валютные средства.

Таблица 2

**Структура международных резервов России и эмитентов свободно используемых валют в 2009–2010 гг.\***

Годы, ед. измерения		Резервные активы в иностранной валюте	Резервная позиция в МВФ	СДР	Золото	Другие резервы	Итого
<i><b>Япония</b></i>							
2009	млн. долл.	988498,00	4332,00	2971,00	22991,00	383,00	1019175,00
	% к итогу	96,99	0,43	0,29	2,25	0,04	100,00
2010	млн. долл.	1035817,00	4608,00	20626,00	34695,00	439,00	1096185,00
	% к итогу	94,49	0,42	1,88	3,17	0,04	100,00
<i><b>Еврозона (включая ЕЦБ)</b></i>							
2009	млн. долл.	191246,42	15273,77	6516,10	339264,14	635,82	552934,84
	% к итогу	34,59	2,76	1,18	61,36	0,11	100,00
2010	млн. долл.	207266,00	21002,39	72360,57	489303,08	-41,42	789890,62
	% к итогу	26,24	2,66	9,16	61,95	-0,01	100,00
<i><b>Великобритания</b></i>							
2009	млн. долл.	38977,42	3509,62	414,56	9321,75	-1312,39	50910,96
	% к итогу	76,56	6,89	0,81	18,31	-2,57	100,00
2010	млн. долл.	43489,00	4892,00	14118,00	14067,00	1303,00	77869,00
	% к итогу	55,85	6,28	18,13	18,07	1,67	100,00
<i><b>США</b></i>							
2009	млн. долл.	41753,00	12117,00	9441,00	11041,00	8314,00	82665,00
	% к итогу	50,50	14,66	11,42	13,36	10,06	100,00
2011**	млн. долл.	47443,86	12688,99	57719,65	11041,06	5051,34	133944,80
	% к итогу	35,42	9,47	43,09	8,25	3,77	100,00
<i><b>Россия</b></i>							
2009	млн. долл.	353824,97	1538,76	3,06	16889,43	31915,27	404171,49
	% к итогу	87,54	0,38	0,00	4,18	7,90	100,00
2010	млн. долл.	426029,44	1893,38	8749,29	35788,10	6919,06	479379,26
	% к итогу	88,87	0,39	1,83	7,47	1,44	100,00

\* Данные на сер. 2009 г. и конец 2010 г.

\*\* Данные на 31.01.2011 г.

Источник: Составлено по: [12; 18; 20; 24; 25].

На основе второго подхода формируют международные резервы большинство эмитентов свободно используемых валют. Так, запасы монетарного золота еврозоны в 2010 г. составили почти 62 % их официальных резервов, в Великобритании – около 18,1 %, а в США – более 8,2 %.

Отметим, что общий объем и структура международных резервов той или иной страны/группы стран или института во многом зависят от системы оценки стоимости золотых запасов. В мировой практике сформировались три системы оценки золотых запасов: по фиксированной цене; по рыночной цене; по рыночной цене с дисконтом. В последние десятилетия происходит постепенный переход к оценке запасов золота, исходя из рыночных цен. В России до 2006 г. для стоимостной оценки монетарного золота использовалась фиксированная цена в 300 долл. за тройскую унцию. С 1 января 2006 г. в качестве учетной цены этого металла стала применяться официальная котировка Банка России.

В табл. 2 общая стоимость золотого запаса у России, Японии, еврозоны, и Великобритании определена на основании рыночных цен за соответствующий период, а у США – из расчета около 42 долл. за тройскую унцию. В случае учета стоимости золота в международных резервах США по рыночной цене возрос бы общий объем международных резервов этой страны, а также увеличилась бы почти до 71 % доля этого вида активов в совокупном объеме ликвидных резервов США.

Для исключения влияния ценового фактора при анализе роли золота в международных резервах стран и институтов целесообразно сравнить его физические объемы (табл. 3). Самыми крупными государственными золотыми резервами владеют страны и институты, эмитирующие в настоящее время свободно используемые валюты. В тройку лидеров входят США (8133,5 т), за ними следуют Германия (3401,8 т) и МВФ (2827,2 т). В распределении золота между центрами экономической силы лидирующая роль принадлежит За-

падной Европе: золотой запас стран, использующих в качестве денежной единицы единую европейскую валюту (включая Европейский центральный банк), составляет более 10792 т, что более чем в 1,3 раза выше, чем в США.

Таблица 3

**Объем золотых государственных резервов в 2011 г., т\***

Страна	Объем
Еврозона,	10 792,5
в т.ч. Германия	3 401,8
Италия	2 451,8
Франция	2 435,4
др. страны	2 503,5
США	8 133,5
МВФ	2 827,2
Китай	1 054,1
Швейцария	1 040,1
Россия	784,1
Япония	765,2

\* Данные на январь 2011 г.

Источник. Составлено по [6].

На фоне значительного объема золотых запасов стран и объединений стран, эмитирующих свободно используемые валюты, золотые авуары России относительно невелики. В январе 2011 г. физический объем монетарного золота в РФ составил чуть более 784 т. По этому показателю Россия занимает 8-е место в мире, опережая Японию.

Доля золотых запасов в январе 2011 г. в совокупных официальных резервах РФ составляла почти 7,5%, значительно увеличившись по сравнению с серединой 2009 г. (менее 4,2 %). В абсолютном измерении золотые запасы РФ увеличились в этот период почти на 250 т., т.е. на 45 %, что демонстрирует реализацию намерений руководства ЦБ РФ о повышении доли золота в структуре российских резервных активов до 10 % [4].

При анализе международных резервов страны, кроме динамики и структуры, оценивают достаточность их объема с точки зрения потребностей страны. К настоящему времени общепринятые стандарты оптимального уровня международных резервов не сложились. Низкий их уровень может стать причиной того, что в какой-то момент страна не сможет оплачивать свой импорт или окажется не в состоянии обслуживать свои обязательства перед зарубежными кредиторами. В то же время наличие резервов сверх оптимального уровня влечет снижение инвестиционного потенциала страны.

На выбор уровня резервных активов, достаточного для той или иной страны, влияет несколько факторов. Одним из них является действующий

режим валютного курса. Центральные банки стран с фиксированным валютным курсом нуждаются в больших резервах по сравнению со странами с плавающим курсом. Немаловажным фактором является стабильность финансовой системы в стране. Для обеспечения ликвидности на финансовых рынках, испытывающих кризисные явления, денежные власти зачастую осуществляют куплю или продажу международных резервов, что предопределяет потребность в их большем объеме. Кроме того, при планировании величины официальных резервов значительную роль играет внешнеэкономическая позиция страны. Большой объем резервов необходим для государств с дефицитом счета текущих операций, низким уровнем диверсификации экспорта и имеющих торговых партнеров, подверженных кризисным явлениям в экономике. В меньших резервах испытывают потребность страны с относительно свободным доступом на международные финансовые рынки.

МВФ при определении минимально необходимого объема международных резервов для страны рассматривает несколько относительных показателей, основанных на соотношении различных статей платежного баланса или же на основе сравнения резервов и денежного предложения. Такими показателями являются: коэффициент покрытия импорта, обеспечение денежной базы международными резервами, отношение международных резервов к краткосрочному внешнему долгу страны [10].

В качестве традиционного критерия достаточности резервных активов выступает коэффициент покрытия импорта. Считается, что размер резервов должен превышать его трехмесячный объем, рассчитанный как среднеарифметическое от объема импортных поступлений по месяцам [5. С. 51].

Появление этого коэффициента базировалось на правилах Бреттон-Вудской валютной системы, в период существования которой финансовые операции не имели столь значительного масштаба как в настоящее время, а первостепенную роль в определении фундаментального равновесия играл счет текущих операций. В рамках такого подхода наличие постоянного значительного дефицита счета текущих операций в конечном итоге было чревато проведением девальвации.

В России в 2007, 2008 и 2009 гг. среднемесячное значение импорта составляло 23469,25, 30610,75 и 21116,67 млн. долл. соответственно. Такой объем импорта мог финансироваться за счет резервных активов в анализируемые годы 20,4, 13,9 и 20,8 месяцев (табл. 4). Избыток международных резервов в соответствии с традиционным критерием составлял в 2007–2009 гг. – 408,354; 334,449 и 375,684 млрд. долл.

Среди эмитентов свободно используемых валют, лишь Япония располагает официальными резервами, значительно превышающими необходимый, с точки зрения среднемесячного объема импорта, уровень (16,2; 14,0 и 19,4 месяцев соответственно в 2007–2009 гг.). В США и Велико-

британии в анализируемый период объем резервных активов не позволял покрывать трехмесячный импорт этих стран. А в еврозоне значение коэффициента покрытия импорта несколько колебалось около трехмесячного уровня (3,3; 2,6 и 4,4 месяцев в 2007–2009 гг.).

Таблица 4

**Динамика коэффициента покрытия импорта у России и эмитентов мировых валют в 2007–2009 гг.**

Год, показатель	Страна (группа стран)	Япония	Еврозона	США	Великобритания	Россия
01.01.2008	Среднемесячный объем импорта, млн. долл.	60222	170332	195383	69408	23469
	Коэффициент покрытия импорта, мес.	16,2	3,3	1,4	0,8	20,4
	Излишек, «+» (дефицит, «-») международных резервов, млн. долл.	+792631	+44885	- 308600	-150949	+408354
01.01.2009	Среднемесячный объем импорта, млн. долл.	73223	197371	210211	69795	30611
	Коэффициент покрытия импорта, мес.	14,0	2,6	1,4	0,8	13,9
	Излишек (дефицит) международных резервов, +/-, млн. долл.	+811091	-71350	-336587	-156361	+334449
01.01.2010	Среднемесячный объем импорта, млн. долл.	53953	146347	162142	54778	21091
	Коэффициент покрытия импорта, мес.	19,4	4,4	2,5	1,2	20,8
	Излишек (дефицит) международных резервов, +/-, млн. долл.	+887138	+206617	-82327	-97784	+375684

Источник. Рассчитано по [8; 11; 19; 26; 27].

В странах, в которых действует валютное правление, денежные власти обязаны конвертировать по фиксированному курсу предъявляемые национальные банкноты и монеты в иностранную валюту. Поэтому для нормального функционирования такого режима валютного курса необходимо иметь объем официальных резервов, который бы полностью обеспечивал денежную базу в широком определении. По этой причине в странах с валютным правлением вводят законодательно закрепленный критерий достаточности резервов – коэффициент покрытия денежной базы в национальной валюте резервными активами [3. С. 1]. По своей сути, этот показатель демонстрирует степень обеспечения пассивов денежных властей в национальной валюте ее активами в иностранных валютах. Сложность применения такого коэффициента в качестве критерия достаточности международных резервов состоит в том, что в настоящее время отсутствует унифицированный подход к расчету показателя денежной базы в широком определении. Более того, не все страны (например, Великобритания) осуществляют расчет такого показателя. Кроме денежной базы в широком определении, используют также такие денежные агрегаты, как «наличные деньги в обращении», «денежная масса» и др. Международные организации, в частности МВФ и Всемирный Банк, для оценки достаточности международных резервов используют показатель обеспеченности денежной массы валютными резервами, который вы-

числяется как отношение международных резервов государства к денежному агрегату М2 [2. С. 15].

В современных условиях Банк России придерживается управляемого плавления курса российского рубля. Как показывают отдельные исследования, в странах с таким режимом валютного курса наблюдается большее обеспечение денежной массы резервами [2. С. 18], что подтверждают и авторские расчеты.

В странах и объединении стран, эмитирующих мировые валюты, действует режим свободного плавления курсов национальных валют и соответственно отсутствуют обязательства центральных банков по поддержанию определенных курсовых соотношений. Тем не менее достаточное покрытие международными резервами этих стран пассивов их денежных властей в национальной валюте (денежная база в широком определении, денежный агрегат М2) может способствовать предупреждению резкой девальвации или ревальвации национальных валют.

Значения коэффициента покрытия денежной массы в национальной валюте резервными активами эмитентов свободно используемых валют в 2007–2009 гг. свидетельствуют, что монетарные власти этих стран и объединения стран в случае предъявления сразу всей денежной массы к обмену на иностранные валюты смогут лишь в незначительной части удовлетворить возникший спрос (в 2009 г. – 2,2 % в Великобритании, 4,7 % – в США, 5,6 % – в странах еврозоны и 13 % – в Япо-

нии). И хотя степень покрытия денежной базы по сравнению с обеспечением денежного агрегата М2 в этих странах несколько выше, тем не менее, лишь Банк Японии в состоянии обменять все компоненты, входящие в состав денежной базы, в полном объеме на международные резервы.

В соответствии со следующим критерием достаточности международных резервов, необходимо, чтобы их объем полностью покрывал краткосрочную задолженность страны, т.е. выплаты внешнего долга со сроком погашения до 1 года и обслуживание долгосрочного долга. Данному показателю традиционно уделяется наибольшее внимание в странах Латинской Америки и Юго-Восточной Азии, где валютно-финансовые кризисы нередко были связаны именно с ростом необеспеченной внешней задолженности, в том числе краткосрочной.

В России в 2007–2009 гг. наблюдалось сокращение краткосрочного внешнего долга с 99657 до 52735 млн. долл. (рисунок). Это обеспечило

рост анализируемого коэффициента с 4,8 до 8,3 раз. Столь высокое значение отношения международных резервов к краткосрочному внешнему долгу России свидетельствует об отсутствии реальной угрозы финансового кризиса, вызванного неспособностью расплатиться по текущим внешним долгам за счет собственных средств.

По нашим расчетам, среди эмитентов мировых валют, только международные резервы Японии в значительной степени покрывают краткосрочную задолженность страны (95,6 % в 2007 г., 82,9 % – 2008 г и 78,2% – 2009 г. (Рассчитано по [17])). В то же время в США значение этого коэффициента ничтожно мало – 4,9 %, 5,4 % и 8,0 % в 2007–2009 гг. (Рассчитано по [15; 16; 17; 23]), а в Великобритании в тот же период оно составляло менее 1 % (Рассчитано по [7; 23]), что может свидетельствовать о высоком риске международной неплатежеспособности или же наличии других способов защиты от него.



Динамика международных резервов и краткосрочного долга России в 2007–2009 гг., млн. долл.

Источник. Составлено по [13].

Таким образом, согласно критериям, используемым международными валютно-финансовыми организациями, официальные резервы России на много превышают минимально необходимый уровень, а также уровень резервных активов, сформированных эмитентами свободно используемых валют, что обеспечивает относительную стабильность курса российского рубля и низкий риск внешней неплатежеспособности. Однако учитывая, что накопление международных резервов сверх достаточного уровня зачастую ведет к снижению инвестиционных потенциалов экономики и препятствует ускорению темпов роста ВВП, а также высокую зависимость объема резервных активов России от мировых цен на энергоносители, возникает необходимость совершенствования применяемых в современных условиях подходов к формированию и управлению международными резервами РФ.

Таким образом, России удалось нарастить официальные резервы в объеме, значительно превосходящем объемы резервных активов большинства стран, валюты которых выполняют широкие международные функции. Согласно критериям, используемым международными валютно-финансовыми организациями, международные резервы России на много превышают минимально необходимый уровень, а также уровень, достигнутый эмитентами мировых валют, что обеспечивает относительную стабильность курса российского рубля и низкий риск внешней неплатежеспособности. Однако накопление официальных резервов сверх достаточного объема зачастую ведет к снижению инвестиционного потенциала экономики и препятствует ускорению темпов роста ВВП. Кроме того, несоответствие структуры международных резервов РФ их структуре стран и объединении стран, валюты которых уже имеют высокий международный статус, а также

высокая зависимость величины резервных активов России от мировых цен на энергоносители, не позволяют еще расценивать их состояние в качестве существенного фактора повышения международного статуса российского рубля и вызывают необходимость совершенствования применяемых в современных условиях подходов к формированию и управлению международными резервами России.

**Библиографический список и список источников**

1. Денежная база в широком определении / Банк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=dkfs>
2. Малкина, М. Ю. Анализ динамики объемов и структуры золотовалютных резервов государства: в поисках экономической стратегии [Текст] / М. Ю. Малкина // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2008. – № 5.
3. Моисеев, С. Банк России в роли валютного правления? [Текст] / С. Моисеев // Бизнес и банки. – 2000. – № 37-38.
4. Обухова, Е. Европейские центральные банки избавляются от золота [Электронный ресурс] // Независимая газета. – 2004. – 3 окт. – Режим доступа: [http://www.ng.ru/economics/2004-03-10/4\\_gold.html](http://www.ng.ru/economics/2004-03-10/4_gold.html)
5. Фетисов, Г. Золотовалютные резервы России: объем, структура, управление [Текст] / Г. Фетисов // Вопросы экономики. – 2005. – № 1.
6. Annual time series on World Official Gold Reserves since 1845 / World Gold Council [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.gold.org/government\\_affairs/gold\\_reserves/](http://www.gold.org/government_affairs/gold_reserves/)
7. Balance of Payments / Office for National Statistics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.statistics.gov.uk/imf/>
8. Balance of Payments / Bank of Japan [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.boj.or.jp/en/type/release/teiki/bojst/bojst10.htm>
9. Currency Composition of Official Foreign Exchange Reserves (COFER) / International Monetary Fund [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/np/sta/cofer/eng/cofer.pdf>
10. Debt-and reserve-related indicators of external vulnerability / international monetary fund. – 2000. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/np/pdr/debtres/index.htm>
11. Euro area (moving concept in the real time database context) – trade – import, total – value – euro / european central bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://sdw.ecb.europa.eu/quickview.do?sibling\\_key=194.rtd.s0.s.t.mttt.e](http://sdw.ecb.europa.eu/quickview.do?sibling_key=194.rtd.s0.s.t.mttt.e)
12. Euro area / Official reserve assets and other foreign currency assets (approximate market value) / International Monetary Fund [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/np/sta/ir/IRProcessWeb/data/EUA/eng/CUReua.HTM>
13. External debt of the russian federation банк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.cbr.ru/eng/statistics/print.aspx?file=credit\\_statistics/debt\\_an\\_e.htm](http://www.cbr.ru/eng/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/debt_an_e.htm)
14. Gdp (current us\$) / the world bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/ny.gdp.mktp.cd>
15. Gross External Debt Position: December 31, 2007 / U.S. Department of the Treasury [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.treasury.gov/resource-center/data-chart-center/tic/Documents/debtad07.html>
16. Gross External Debt Position: December 31, 2008 / U.S. Department of the Treasury [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.treasury.gov/resource-center/data-chart-center/tic/Documents/debtad08.html>
17. Gross External Debt Position: December 31, 2009 / U.S. Department of the Treasury [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.treasury.gov/resource-center/data-chart-center/tic/Documents/debtad09.html>
18. Japan / Official reserve assets and other foreign currency assets (approximate market value) / International Monetary Fund [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/np/sta/ir/IRProcessWeb/data/jpn/eng/curjpn.htm#I>
19. Monthly Review of External Trade Statistics / Office for National Statistics [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.statistics.gov.uk/downloads/theme\\_economy/Mm24dec09r.pdf](http://www.statistics.gov.uk/downloads/theme_economy/Mm24dec09r.pdf)
20. Russian Federation / Official reserve assets and other foreign currency assets (approximate market value) / International Monetary Fund [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/np/sta/ir/IRProcessWeb/data/rus/eng/currus.htm#I>
21. Template on international reserves and foreign currency liquidity / European Central Bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ecb.europa.eu/stats/external/reserves/templates/html/200712eur.en.html#i>
22. Time series data on international reserves and foreign currency liquidity. official reserve assents / international monetary fund [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/np/sta/ir/8802.pdf>
23. Total reserves (includes gold, current US\$) / The World Bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/FI.RES.TOTL.CD>
24. United Kingdom / Official reserve assets and other foreign currency assets (approximate market value) / International Monetary Fund [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/np/sta/ir/IRProcessWeb/data/gbr/eng/curgbr.pdf>
25. United States / Official reserve assets and other foreign currency assets (approximate market value) / International Monetary Fund [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/np/sta/ir/IRProcessWeb/data/usa/eng/curusa.htm#I>
26. U.S. International trade in goods and services, April 2009 / U.S. Census Bureau [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/2009pr/04/ft900.pdf\\$](http://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/2009pr/04/ft900.pdf$)
27. U.S. International trade in goods and services, April 2010 / U.S. Census Bureau [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/2010pr/04/ft900.pdf\\$](http://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/2010pr/04/ft900.pdf$)

УДК 339.5

## ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ АНТИДЕМПИНГОВЫХ ПОШЛИН В МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛЕ

*М. В. Новиков*

В статье рассмотрена практика использования антидемпинговых мер в международной торговле товарами. Показаны основные механизмы введения антидемпинговых пошлин, начала и прекращения антидемпингового процесса, а также случаи целесообразности и нецелесообразности применения антидемпинговых пошлин.

**Ключевые слова:** демпинг, антидемпинговая пошлина, антидемпинговое расследование, антидемпинговая маржа.

## PRACTICE OF APPLICATION OF ANTIDUMPING DUTIES IN INTERNATIONAL TRADE

*M. V. Novikov*

In article practice of use of antidumping measures in international trade in the goods is considered. The basic mechanisms of introduction of antidumping duties, the beginnings and the terminations of antidumping process, and also cases of expediency and in expediency of application of antidumping duties are shown.

**Keywords:** a dumping, the antidumping duty, antidumping investigation.

Усиливающиеся современные тенденции интеграции и регионализации вносят значительные коррективы в структуру и правила международной торговли. Основным проводником экономической и политической интеграции является либерализация внешней торговли. Главная ее задача активизировать и упростить товарообмен между странами путем снижения или упразднения таможенных барьеров. Это стимулирует конкуренцию среди участников мирохозяйственных отношений, но вместе с тем в сложившихся условиях часто используются приемы нечестной конкуренции как со стороны развитых стран, так и со стороны развивающихся. Одним из «запрещенных приемов» международной торговли является массовый сбыт продукции по заведомо заниженным ценам с целью вытеснения с рынка конкурентов, т.е. демпинг.

Во внешнеторговой практике демпинг трактуется как ценовая дискриминация путем продажи товара за рубежом по стоимости ниже, чем стоимость реализации аналогичного товара на внутреннем рынке. Международные торговые организации выделяют следующие формы демпинга:

1. Постоянный демпинг происходит в том случае, когда внутренний монополист последовательно продает товары на экспортном рынке по цене ниже, чем на его внутреннем рынке. В этом случае максимизация прибыли достигается посредством того, что, поднимая цену на внутреннем рынке, он одновременно понижает экспортную цену.

2. Спорадический демпинг – это случайная продажа временных излишков экспортных това-

ров на зарубежных рынках по ценам ниже внутренних.

3. Грабительский демпинг имеет стратегический характер, включает конкурирующее сбивание цен и предназначен для быстрого захвата новых рынков или для ликвидации конкуренции. Потери, возникающие при осуществлении демпинга на рынке, на котором пытаются вытеснить конкурентов за счет установления низких цен, покрываются из дополнительных прибылей, получаемых на традиционных рынках сбыта, где не испытывают сильной конкуренции и имеют возможность продавать товар по высоким ценам.

4. Технологический демпинг означает продажу товаров по низким ценам, обусловленным высокой производительностью труда, достигнутой благодаря применению передовой технологии и природно-климатическими особенностями страны-экспортера.

5. Валютный демпинг представляет собой экспорт товаров по ценам ниже цен конкурентов в результате использования экспортером дополнительной прибыли, получаемой от обесценивания валюты в силу ее девальвации, по отношению к валютам других стран. Характерной чертой валютного демпинга является то, что он автоматически распространяется на все товары.

Действие валютного демпинга может продолжаться до тех пор, пока внутренние цены на сырье, материалы, предметы потребления и услуги в национальной валюте не повысятся в соответствии с девальвацией валюты данной страны по отношению к иностранной валюте.

Вторым условием действия валютного демпинга является отсутствие девальвации валюты в стране-импортере товаров или девальвации в импортирующей стране в меньших масштабах.

Существует два основных способа устранения неблагоприятных экономических последствий демпинга: 1) введение антидемпинговых пошлин и 2) принятие со стороны экспортеров ценовых обязательств, предполагающих отказ от поставок товара по заниженным ценам.

6. Антидемпинговая пошлина относительно «молодая» мера нетарифного регулирования. Впервые антидемпинговые меры были применены в 1904 г. Канадой против импорта стали из США. Требование было выдвинуто канадскими производителями стали. Их желание защиты от импорта поставило правительство в затруднительное положение, так как в силу политических причин было нежелательным повышение существующих экспортных тарифов. В законодательстве Канады была закреплена концепция «нечестной иностранной торговой практики», что давало возможность национальному правительству предоставлять целевую помощь отечественным производителям в виде установления особых пошлин. Критерием установления подобных пошлин, получивших название антидемпинговые, стала экспортная цена товара, являющаяся ниже цен на аналогичные товары в стране экспортера.

7. Среди стран с развитой экономикой наиболее активно антидемпинговые пошлины используют США, Австралия, Европейский Союз, Канада. Однако в последнее время их все чаще стали применять Аргентина, Бразилия, Индия, Мексика, Таиланд, ЮАР. Причина кроется в переходе данных государств к политике открытости национальной экономики.

8. Антидемпинговая пошлина – это пошлина, которая применяется при введении антидемпинговой меры на временной основе и с соблюдением соответствующих правил и процедур и направленные на устранение экономических последствий демпинга. Она взимается таможенными органами дополнительно к ввозной таможенной пошлине.

Введение антидемпинговых пошлин является случаем временного изъятия в области применения таможенных пошлин в рамках двусторонних или многосторонних соглашений и РНБ.

Торгово-политический смысл применения антидемпинговых пошлин – это устранение ценовой дискриминации. Антидемпинговые меры применяются на селективной основе, поскольку являются ответом на ценовую дискриминацию.

Применение антидемпинговых пошлин связано с наличием одновременно трех обстоятельств:

1) факта ввоза товаров на таможенную территорию страны по цене более низкой, чем их нормальная цена, сложившаяся на момент ввоза товаров в стране экспорта;

2) наличия материального ущерба или угрозы его нанесения;

3) причинно-следственной связи между ввозом таких товаров, с одной стороны, и нанесением (угрозой нанесения) материального ущерба отечественным производителям подобных товаров либо препятствием организации или расширению производства подобных товаров в стране – с другой.

Антидемпинговые процедуры представляют собой совокупность различных элементов. Основными из них являются:

1) подача заявления от имени национальной промышленности с просьбой о начале процедуры. Многосторонние соглашения и законодательство большинства стран предусматривают критерий достаточного представительства для такого заявления. Как правило, требуется, чтобы оно было поддержано более чем 50% предприятий, производящих данную продукцию. При этом расследование не начинают, если заявление поддерживают менее 25% таких предприятий;

2) предварительное расследование;

3) открытие процедуры с обязательной официальной публикацией и уведомлением заинтересованных сторон;

4) сбор необходимой информации. Данный этап предполагает рассылку специальных вопросников всем заинтересованным сторонам, проведение слушаний с участием их представителей, посещение предприятий и т. п.;

5) установление факта демпинга на основе собранных материалов и определение демпинговой маржи;

6) установление факта материального ущерба или угрозы такого ущерба;

7) введение предварительных антидемпинговых пошлин, если ожидание окончания процедуры может привести к тому, что нанесенный ущерб будет невозможно устранить. Если же в последующем при завершении расследования выявляется отсутствие оснований для применения антидемпинговых пошлин, уплаченные суммы возвращаются;

8) проведение переговоров с экспортерами о принятии ценовых обязательств, если последние согласны на такие переговоры;

9) установление наличия причинно-следственной связи между фактом демпинга и фактом нанесения ущерба;

10) подготовка предложений или принятие решения о применении или неприменении антидемпинговых пошлин. Как правило, в результате



расследования готовится специальный доклад с изложением основных обстоятельств ситуации, обзором полученной информации и результатов, доказательствами демпинга, ущерба и наличия причинно-следственной связи между ними.

Для установления факта демпинга, выяснения общей обоснованности заявления и принятия решения о целесообразности открытия процедуры, проводится расследование. Период расследования устанавливается равным, как правило, 12 месяцам, предшествующим дате подачи заявления о проведении расследования, но в любом случае этот период не должен быть менее 6 месяцев.

Основным инструментом, определяющим наличие демпингового импорта и размер антидемпинговой пошлины, является демпинговая маржа. Под демпинговой маржой понимается выраженное в процентах отношение нормальной стоимости товара за вычетом экспортной цены такого товара к его экспортной цене либо разница, между нормальной стоимостью товара и его экспортной ценой, выраженная в абсолютных показателях. Она показывает размер занижения цены в результате демпинга.

В практике применения антидемпинговых мер встречаются различные случаи, которые могут стать причиной того, что фактические цены не могут быть использованы при определении нормальной стоимости.

В тех случаях, когда внутренняя цена не может быть использована для сопоставления, необходим поиск альтернативных методов установления нормальной стоимости.

Для этих целей используют данные об экспорте соответствующего товара в третью страну или расчетные цены, которые определяются на основе суммы издержек производства в стране происхождения и разумного размера административных, торговых и общих издержек.

Наиболее спорным методом определения нормальной стоимости является применение внутренних цен в третьей стране (метод суррогатной страны). Самым существенным недостатком данного метода является то, что выбор суррогатной страны почти никогда не может быть объективным.

Применение принципа суррогатной страны противоречит теории международной торговли, которая исходит из того, что торговля между странами и является следствием различной наделенности факторами производства отдельных стран.

Выбор суррогатной страны чаще всего является произвольным. Законодательство стран, которые применяют этот метод, как правило, не содержит объективных и однозначных критериев и методик выбора суррогатной страны, за исключением

общих рекомендаций о целесообразности ориентироваться на сходные условия производства.

Этот метод возник в торговле со странами с централизованной экономикой. Основанием для его применения в данном случае было то, что внутренние цены этих стран не могли считаться экономически обоснованными и соответственно использоваться для сопоставления.

В настоящее время этот метод по-прежнему применяется к товарам из некоторых стран с переходной экономикой и, в частности, из России. Такое применение носит откровенно протекционистский и дискриминационный характер, поскольку, например, в России цены уже давно формируются под действием рыночных факторов и тем более не на основе административных решений.

В ЕС метод суррогатной страны применяется для стран с нерыночной экономикой. При этом пытаются найти суррогатную страну, производящую данный товар по сходной технологии и при тех же стандартах. Когда суррогатная страна избрана, используют ее внутренние цены либо расчетные цены на базе издержек производства. Какие-либо поправки или уточнения при сопоставлении стран не применяются. Следовательно, в данном случае формально учитывается только технический уровень производства, а не экономические факторы, которые определяют конкурентные преимущества той или иной страны.

Скрытой формой применения принципа суррогатной страны является принцип использования наилучшей доступной информации. На практике такое положение, предусмотренное в национальном законодательстве, позволяет прибегнуть к использованию данных по экспорту из третьих стран.

Практика применения принципа суррогатной страны вызывает самые негативные последствия для экспортеров, обвиняемых в демпинге. В случае открытия антидемпинговой процедуры совершенно неизвестна шкала соизмерения цен в процессе установления факта демпинга и определения демпинговой маржи.

Определение экспортной цены сопряжено с меньшими трудностями. Наиболее серьезные проблемы здесь возникают в связи с корректным сопоставлением нормальной стоимости и экспортной цены.

Сопоставление целесообразно проводить на базе цен франко-завод и для сделок, которые максимально совпадают по времени. При этом должны учитываться все возможные факторы, которые могут повлиять на цену, – условия продажи; налогообложение, размер партии, характеристики товара. Пересчет иностранных валют необходимо осуществлять по курсу, зафиксированному в момент сделки. При этом воздействие случайных

колебаний валютного курса необходимо устранить исходя из реакции экспортных цен в течение 60 дней на изменение валютного курса.

Сопоставление экспортных цен и нормальной стоимости может осуществляться несколькими способами:

1) сопоставление средневзвешенных данных по экспортным ценам и нормальной стоимости;

2) сопоставление экспортных цен и нормальной стоимости по отдельным сделкам (от сделки к сделке);

3) сопоставление средневзвешенных данных по нормальной стоимости и экспортных цен по отдельным сделкам, если последние существенно различаются в зависимости от времени совершения сделки, места назначения товара и других факторов;

4) если товар из страны производства был поставлен в третью страну, а затем в страну импорта, то цена, по которой он был поставлен в страну импорта, как правило, сопоставляется с ценой в стране экспорта. Если страна экспорта осуществляет только перевалку товара, тогда для сопоставления используется цена в стране происхождения товара.

Если в результате антидемпингового расследования установлены факт демпинга, причинения материального ущерба или угрозы причинения материального ущерба и наличие причинно-следственной связи между ними, в том случае применяются антидемпинговые пошлины.

Вводимая по результатам расследования антидемпинговая пошлина действует в течение такого периода и в таком размере, которые необходимы для ликвидации материального ущерба отрасли экономики, причиненного демпинговым импортом товара. Срок действия антидемпинговой пошлины не должен превышать пяти лет со дня ее введения или со дня последнего пересмотра ставки такой пошлины в результате повторного антидемпингового расследования.

Размер антидемпинговой пошлины должен быть достаточным для устранения ущерба отрасли экономики государства, но не выше размера рассчитанной демпинговой маржи. Антидемпинговая пошлина может вводиться в размере меньшем, чем рассчитанная демпинговая маржа, если такой размер является достаточным для устранения ущерба отрасли экономики государства. Антидемпинговые пошлины устанавливаются индивидуально для каждого экспортера или производителя товара, являющегося предметом демпингового импорта, для которого была рассчитана индивидуальная демпинговая маржа.

В случае если нет возможности установить индивидуальную демпинговую маржу по причине того, что экспортер или производитель демпинго-

вого товара не представил какие-либо необходимые для целей проведения расследования сведения и документы, может быть определена остаточная демпинговая маржа, которая равна самой высокой индивидуальной демпинговой марже.

По инициативе компетентного органа или заявлению заинтересованного лица в случае, если после введения антидемпинговой меры прошло не менее года, может быть проведено повторное расследование в целях определения целесообразности продолжения применения антидемпинговой меры или ее пересмотра, в том числе пересмотра ставки индивидуальной антидемпинговой пошлины, в связи с изменившимися обстоятельствами.

Повторное расследование, проводимое в соответствии с настоящим пунктом, должно быть завершено в течение 12 месяцев с даты его начала.

Повторное расследование в связи с истечением срока действия антидемпинговой меры проводится при наличии в заявлении сведений о возможности возобновления либо продолжения демпингового импорта и причинения ущерба отрасли экономики государств-сторон при прекращении действия антидемпинговой меры. Заявление о проведении повторного расследования в связи с истечением срока действия антидемпинговой меры подается не позднее чем за 6 месяцев до истечения срока действия антидемпинговой меры.

Повторное расследование должно быть начато до истечения срока действия антидемпинговой меры и завершено в течение 12 месяцев с даты его начала. До завершения повторного расследования, проводимого в соответствии с положениями настоящего пункта, применение антидемпинговой меры продлевается по решению компетентного органа.

Если в ходе антидемпингового расследования до его окончания имеется информация, свидетельствующая, что задержка с введением антидемпинговой пошлины может причинить существенный ущерб отрасли экономики, то на основании предварительного заключения компетентного органа, может быть принято решение о введении предварительной антидемпинговой пошлины, но не ранее чем через 60 дней после начала антидемпингового расследования.

Ставка предварительной антидемпинговой пошлины не должна превышать размер предварительно подсчитанной демпинговой маржи.

В случае если ставка предварительной антидемпинговой пошлины равна размеру предварительно подсчитанной демпинговой маржи, срок действия предварительной антидемпинговой пошлины не должен превышать четыре месяца, за исключением случая, если данный срок продлевается до шести месяцев на основании просьбы экс-

портеров, доля которых в объеме демпингового импорта товара, являющегося объектом расследования, составляет большую часть (не менее чем 80%).

Если же ставка предварительной антидемпинговой пошлины меньше предварительно подсчитанной демпинговой маржи, срок действия предварительной антидемпинговой пошлины не должен превышать шесть месяцев, за исключением случая, если данный срок продлевается до девяти месяцев на основании просьбы экспортеров, доля которых в объеме демпингового импорта товара, являющегося объектом расследования, составляет большую часть (не менее чем 80%).

Когда окончательное решение о применении антидемпинговых мер будет принято предварительная антидемпинговая пошлина перечисляется в доход федерального бюджета. В случае если антидемпинговая пошлина введена в размере, превышающем ставку предварительной антидемпинговой пошлины, разница с плательщика не взимается.

Если же антидемпинговая пошлина окажется ниже, чем временная антидемпинговая пошлина, разница подлежит возврату плательщику в порядке, установленном таможенным законодательством, а остаток платежа, внесенного в счет предварительной антидемпинговой пошлины, подлежит перечислению в доход федерального бюджета.

Срок действия предварительной антидемпинговой пошлины засчитывается в общий срок взимания антидемпинговой пошлины.

При использовании антидемпинговых пошлин существуют моменты, когда они не применяются или их применение не целесообразно. Антидемпинговая пошлина не применяется, если:

1) в соответствии с таможенным законодательством и условиями отдельных таможенных процедур предусматривается неприменение к товарам запретов и ограничений экономического характера;

2) товары ввозятся на таможенную территорию в качестве безвозмездной помощи (содействия).

Применение антидемпинговой пошлины считается нецелесообразным в случае, если размер демпинговой маржи составляет 2% или менее (минимальная демпинговая маржа). В этом случае размер демпинга рассматривается как размер ниже значимого уровня. Так же, если объем импорта по демпинговым ценам составляет менее 3% об-

щего объема импорта аналогичных товаров, то он должен считаться незначительным, за исключением случая, когда суммарный объем поставок из нескольких стран превышает 7% общего объема импорта, хотя доля каждой страны-экспортера менее 3%.

Избежать введения антидемпинговых мер позволяет процедура принятия экспортером ценовых обязательств. В этом случае поставщики принимают на себя обязательства о поставке товара по ценам, исключающим ситуацию демпинга и соответствующие неблагоприятные последствия. Если в результате антидемпингового расследования будет установлено, что оснований для введения пошлин нет, то обязательства также теряют силу.

Переговоры проводятся до завершения антидемпингового расследования. Сторона, которая проводит это расследование, получает возможность выбора способа урегулирования. В то же время нарушение обязательств поставщиками влечет за собой введение антидемпинговых пошлин.

Таким образом, антидемпинговые меры представляют собой эффективный механизм противодействия недобросовестной конкуренции и защиты национальных отраслей и экономики в целом, исключающие их использование на дискриминационной и реторсионной основе, что не подрывает основные принципы международной торговли, закрепленные в международных и межправительственных соглашениях.

#### Библиографический список и список источников

1. Российская Федерация. Законы. О специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мерах при импорте товаров: федер. закон: [принят 8 декабря 2003 г.] // СПС «Гарант».
2. *Артемов, Н. М.* Финансово-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности [Текст] / Н. М. Артемов, Г. Г. Ячменев. – М.: Элит, 2009.
3. *Баранов, В. Д.* Основы правового регулирования внешнеторговой деятельности России [Текст] / В. Д. Баранов. – М.: РАГС, 2009. – С. 215–218.
4. *Данильцев, А. В.* Международная торговля: инструменты регулирования [Текст] / А. В. Данильцев. – М.: Деловая литература, 2004. – С. 193–195.
5. *Шепенко, Р. А.* Антидемпинговый процесс [Текст] / Р. А. Шепенко. – М.: Дело, 2002. – С. 17–19.

# ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 338.242

## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ТЕОРИИ РЫНОЧНЫХ СТРУКТУР

*В. М. Молоканов*

В статье постулируется необходимость уточнения стандартных подходов в изучении рыночных структур. Показана бесплодность развития теории конкуренции на старых принципах неоклассики. Обоснована необходимость применения институционального подхода в анализе конкуренции.

**Ключевые слова:** теория конкуренции, совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, транзакционные издержки, теорема Коуза, эффект масштаба.

## CURRENT STATE OF THE THEORY OF MARKET STRUCTURES

*V. M. Molokanov*

In article necessity of specification of standard approaches for studying of market structures is postulated. Futility of development of the theory of a competition on old principles of neoclassics is shown. Necessity of application of the institutional approach for the competition analysis is proved.

**Keywords:** the competition theory, a perfect competition, a monopolistically competition, transaction costs, the theorem of Kouza, a scale effect.

### *1. Постановка проблемы*

Многообразие всего накопленного научного знания в экономической области можно описать, заложив в основу структурирования различных теорий в единую экономическую науку два конституирующих принципа: методологический принцип, провозглашающий необходимость анализа социально-экономических отношений в обществе на основе их институционализации, и координирующий принцип, ориентирующий социально-экономические институты по критерию принадлежности к рынку.

Первый принцип подразумевает то, что выявить какие-либо социально-экономические закономерности в сложной и быстро изменяющейся экономической среде возможно лишь после того, как эту среду удастся упорядочить (сегментировать). Только после того как выявлены значимые для социально-экономических отношений, устойчивые во времени объекты, можно описывать экономические взаимозависимости. В институциональной экономической науке подобные объекты называются институтами. Институт – социальный механизм, регулирующий экономическое поведение человека. Таким образом, задача изу-

чения сложных социально-экономических процессов формализуется в задачу выявления закономерностей развития институтов.

Второй принцип констатирует необходимость разделения всех социально-экономических институтов на рыночные и нерыночные. Рыночные институты или рынок – это совокупность социально-экономических институтов, оптимизирующих экономическое поведение человека, облегчающих обмен товарами и услугами. Нерыночные институты – это совокупность социально-экономических институтов, регулирующих товарообменные сделки со значительными альтернативными издержками.

В такой конфигурации исследовательского поля экономической науки задача поиска решений экономических проблем сводится к ответу на вопросы: Как возможны нерыночные институты? Что определяет жизнеспособность нерыночных институтов? Почему рыночные институты, несмотря на их безальтернативность по критерию полезности, не определяют все социально-экономические отношения в человеческом обществе?

Ответы на поставленные вопросы кроются в феномене конкуренции. Наличие конкуренции это отличительное свойство рыночных институтов, как и отсутствие конкуренции – свойство нерыночных. Таким образом, проблема конкуренции становится одной из основных, на решение которой должны быть направлены усилия ученых-экономистов. Причем актуальность необходимости поиска этого решения до сих пор остается значимой, несмотря на большой интерес к этой теме научного сообщества. Категория конкуренции, следовательно, становится важнейшим элементом в конструировании единой экономической теории. Общей теории конкуренции не существует, хотя и существует господствующая парадигма в данном вопросе – неоклассическая. Понятие конкуренции в современной экономической науке описывается крайне противоречиво. Когда экономисты говорят о конкуренции точно не понятно, что они имеют в виду. Хесус Уэрта де Сото так характеризовал теорию конкуренции в лекции «Сущность австрийской школы» в ГУ ВШЭ 30 октября 2008 г.: «...Динамическая концепция конкуренции, понимаемой как процесс соперничества, творчества и открытия, в котором предприниматели соревнуются друг с другом за то, чтобы первыми обнаружить возможности прибыли и воспользоваться ими. Эта концепция диаметрально противоположна неоклассической модели «совершенной» конкуренции, в которой каждый парадоксальным образом делает одну и ту же вещь и продает ее по одной и той же цене; иными словами, в неоклассической модели совершенной конкуренции никто не конкурирует» [3]. Проблема адекватного описания феномена конкуренции становится центральной в попытках постулирования единства экономической теории. Многозначность концепции конкуренции становится не только тормозом развития науки, но и причиной ошибок в экономической политике государств. Поэтому уточнение формулировок конкуренции есть актуальная задача экономической науки сегодня.

## 2. Современное состояние теории конкуренции

Современная микроэкономическая теория и, в частности, теория рыночных структур создана на принципах внеисторичности и статичности. Подобная универсальность была достигнута широким применением математического анализа в решении экономических проблем. Центральная идея микроэкономики – анализ предельных величин – была выведена Курно методом нахождения экстремумов функции прибыли. Именно применение подобного анализа потребовало формулирования теории совершенной конкуренции. Ход рассуждений Курно Дж. Стиглер моделировал

так: «Когда экономист с математическими наклонностями стремится максимизировать прибыль какого-либо производителя, ему приходится записывать уравнение прибыли (=выручка – затраты), а затем максимизировать это выражение, т.е. приравнять к нулю производную прибыли по объему производства. Затем перед ним встает вопрос: как зависит выручка (скажем  $pq$ ) от объема производства? Естественный ответ – определить конкуренцию так, чтобы  $p$  не изменялось с изменением  $q$ , и тогда кривая спроса будет горизонтальной. Именно это и сделал Курно ...» [1. С. 306]. Однако подобный абстрактный подход уже в XIX в. подвергся критике со стороны оппозиционных течений экономической науки – немецкой исторической школы, американского институционализма. Экономическая жизнь оказалась гораздо богаче, чем ей предписывала теория политической экономии, опирающаяся лишь на логические закономерности.

Со второй половины XX в. и по сию пору неоклассические построения оказались под пристальным вниманием со стороны научного сообщества. Следует констатировать, что недовольство экономистов неоклассической теорией вызвано несоответствием декларированных теоретических принципов реальным условиям организации экономики. Если теоретики «Неоклассического синтеза» еще пытаются изолировать микроэкономiku от научной критики, то представители периферийных экономических течений (посткейнсианство, марксизм) призывают полностью отказаться от неоклассики. Из этого ряда выделяется своей плодотворностью в пересмотре микроэкономического базиса экономической науки школа неинституционализма. Данное направление экономической мысли предприняло мощную попытку в переосмыслении микроэкономики в сторону ее большей адекватности. Анализ, построенный на принципах транзакционных издержек, позволяет решать многие проблемы экономики, абстрагируясь от неоклассического подхода производственных издержек.

## 3. Эффект масштаба в теории конкуренции

Самым трудным местом в неоклассической теории конкуренции остается эффект масштаба производства. Это явление никак не вписывалось в модель совершенной конкуренции, предполагавшей незначительные доли фирм в отрасли. Абсурдность ситуации, когда эффективность, связанная с ростом производства, приносится в жертву логической конструкции «совершенная конкуренция» наиболее ярко проявилась в теории естественной монополии. В данной теории провозглашается не только невозможность, но и вредность для эффективности национального хозяйства организации конкурентной борьбы в силу

положительного эффекта масштаба, с одной стороны, а с другой – вырабатывается методология оптимизации выпуска продукции в естественных монополиях, аргументированная все той же теорией совершенной конкуренции, правомочность применения которой для данного случая отрицается.

Данная проблема уже довольно давно широко обсуждалась в академических кругах. В 40-х гг. XX в. научные споры велись вокруг так называемого «решения Хотеллинга–Лернера». Указанные экономисты обосновывали необходимость установления цены государством по уровню предельных издержек в отраслях, характеризующихся убывающей кривой средних издержек. Возникающие убытки в таких отраслях, вызванные тем, что кривая средних издержек находится выше кривой предельных издержек, должны быть компенсированы, по мнению данных авторов, дотациями государства. По выводам Хотеллинга, анализ, ориентированный на соотнесение с моделью совершенной конкуренции, когда цена равна предельным издержкам ( $P=MC$ ), обосновывает общественно оптимальное распределение факторов производства. Хотеллинг утверждает, что необходимость достижения общественно оптимального распределения требует неэффективности значительной части экономики.

Р. Коуз в своей статье «Спор о предельных издержках» опроверг аргументы Хотеллинга. Важнейшая его идея, отраженная в данной работе, заключается в том, что решения проблемы регулирования естественных монополий в рамках неоклассической традиции, т.е. с помощью анализа предельных издержек, не существует. Решение, оптимизирующее распределение ресурсов, т.е. соответствующее тождеству  $P=MC$ , приводит к сворачиванию рыночного регулирования. Постулирование этого решения приводит к ошибочным выводам о неэффективности регулирования по ценам и о необходимости (оптимальности) государственного регулирования в данном случае. Хотеллинг утверждает, что государство способно собрать информацию об обоснованности издержек естественных монополий, о потребностях потребителей в товарах и услугах естественных монополий. Кроме того, он утверждает, что отрицательный эффект от усиления налогообложения для целей финансирования убытков естественных монополий будет менее значимым, чем отрицательные последствия отклонения от общественно оптимального производства продукции ( $P=MC$ ). Р. Коуз доказывает, что подобная вера в способности государства собирать рыночную информацию наивна. Также он утверждает, что отрицательный эффект усиления налогообложения прекращает положительный эффект от большого произ-

водства продукции. Замена рыночного сигналирования по ценам на регулирование цен государством неосуществима. Рыночная информация слишком сложна и более того зачастую представлена неявно. Рыночная цена – единственный сигнал, информирующий о неоптимальности экономического производства. Отмена этого регулирующего сигнала приведет лишь к тому, что экономика станет еще более несбалансированной.

Господствующее в экономической теории неоклассическое положение, утверждающее, что монополия всегда хуже, чем конкуренция, подверг критики Й. Шумпетер. Он утверждал, что монополистическая власть приводит к выгоде общества, если она способствует снижению производственных издержек и понижению цен по сравнению с тем, что было бы в условиях конкуренции. Й. Шумпетер подчеркивал, что более низкие издержки и цены возможны при естественной монополии.

#### *4. Противостояние доктрин совершенной и монополистической конкуренций*

Значимую роль в догматизации современной теории конкуренции сыграла доктрина монополистической конкуренции Э. Чемберлина, причем даже против желания автора данной концепции. Теоретики неокейнсианства и прежде всего П. Самуэльсон восторженно встретили теоретические построения Э. Чемберлина и Дж. Робинсон. В представлении кейнсианцев модель Чемберлина предоставляла логические доказательства неэффективности капиталистической экономики и, тем самым, обосновала необходимость государственного вмешательства в экономические процессы с целью доведения несовершенной реальности до условий, требуемых моделью совершенной конкуренции. Следует все же упомянуть, что Чемберлин выступал против противопоставления своей теории и теории совершенной конкуренции. В его представлении модель монополистической конкуренции есть более адекватное описание феномена конкуренции, чем это сделано в модели совершенной конкуренции.

Неокейнсианцы в критике капитализма акцентировали внимание на потери общества от несовершенной конкуренции, оформленные в моделях конкуренции как «мертвый убыток». В их положениях капитализм в условиях монополистической конкуренции приводит к недопроизводству товаров, к незагруженности производственных мощностей по сравнению с условиями совершенной конкуренции, а следовательно, к неэффективности организации экономики. Х. Лейбенштейн в своей статье «Аллокативная эффективность в сравнении с «Х-эффективностью»» представил статистический материал для того, чтобы опровергнуть выводы кейнсианцев. Так, ссылаясь на

исследования Харбергера, он пишет: «Прибыли вследствие устранения монополии в США увеличились бы доход не более чем на 1/13 процента. Исследование Швартцмана, в котором пересчитываются прибыли от устранения монополии при сравнении канадских монополизированных отраслей промышленности с конкурирующими американскими отраслями и соответственно для определения завышения цен, приписываемого монополии, привели к подобным же результатам (0,01 %). Точно так же выигрыши, приписываемые наилучшему размещению ресурсов вследствие образования Общего рынка или Европейской зоны свободной торговли, тоже мало – обычно гораздо меньше 1%» [1. С. 478]. По выводам Лейбенштейна, потери общества от монополизации (а следовательно, и «мертвый убыток») отсутствуют. Дальше Лейбенштейн приходит к выводу, что судить об эффективности экономической системы с позиций оптимального размещения ресурсов, свойственных для неоклассики, это игнорирование реальности. Эффективность экономики – это не функция оптимального соотношения труда, капитала, природных ресурсов, а более всего функция мотивационного настроения человека. В статье четко проводится мысль об отказе от методов неоклассической теории.

Дж. Стиглер требовал различать совершенную конкуренцию и совершенный рынок. У этого теоретика это совершенно два разных понятия. «Совершенная рыночная конкуренция будет преобладать при наличии неопределенного большого числа торгующих (из которых ни один не контролирует значительной доли спроса или предложения), действующих независимо на совершенном рынке. Совершенный рынок – это рынок, где торгующие обладают полной информацией о всех ценах спроса и предложения» [1. С. 324]. Стиглер всегда выступал поборником концепции совершенной конкуренции и противником монополистической. (По нашему мнению, это скорее следствие противостояния Чикагской школы неокейнсианцам, чем глубокая теоретическая убежденность в преимуществах теории совершенной конкуренции.) Однако даже он был вынужден несколько модернизировать неоклассические построения.

Воззрения К. Эрроу на теорию конкуренции развивают доктрины Й. Шумпетера и Э. Чемберлина. К. Эрроу уверен, что капиталистическая экономика – это экономика неравновесия, это экономика выигрышей новаторов. Поэтому модель совершенной конкуренции – это абстракция, искажающая представление о реальном функционировании экономики. «Конкурирующая фирма – это монополист с особой средой» [1. С. 438]. Эрроу, так описывал нынешнее по-

ложение с теорией конкуренции: «Учебники нам постоянно внушают, что в любой данный момент на конкурентном рынке существует лишь одна цена. Но что определяет эта единственная цена? <...> В условиях неравновесия нет причины, обуславливающей наличие единственной рыночной цены, и мы вполне можем ожидать, что каждая фирма будет устанавливать свою цену. Закон, гласящий, что на конкурентном рынке существует только одна цена (закон безразличия Джевонса), выводится на основе максимизирующего поведения обеих сторон рынка в отношении прибыли или полезности; но такое поведение приводит к появлению единственной рыночной цены только в условиях равновесия или, возможно, в условиях совершенной информированности» [1. С. 439]. Неравновесное состояние, возникающее в ситуации, когда спрос не равен предложению, формирует экономику по признакам (определенным в неоклассической теории) напоминающим монополию. Эти признаки более явственны, чем больше неравновесие. Однако делать вывод о неэффективности экономической системы в этих условиях ошибочно. Концепция совершенной конкуренции идеалистична и предельна в своих выводах. Она анализирует экономику в статичном состоянии. Модель монополизированной конкуренции – это анализ реальной динамики конкурентной борьбы, которая не противоречит модели совершенной конкуренции (как полагал П. Самуэльсон), а смотрит на проблему с несколько другой стороны.

Более того, с позиций роста фирм концепция совершенной конкуренции представляется теорией монополии в большей мере, чем концепция монополистической конкуренции. Условия совершенной конкуренции задают стимул для роста компании, для монополизации отрасли, так как спрос на товар безграничен. В условиях положительного эффекта масштаба фирма будет стремиться завоевать рынок полностью.

Тогда как условия монополистической конкуренции ограничивают мотивацию к росту компании, к монополизации отрасли. Эффект масштаба в условиях высокой дифференциации продукции не определяет поведение фирм в отрасли (вот почему в данной модели есть незагруженные производственные мощности). Здесь благодаря возможности наделяния товара уникальными свойствами можно достичь максимума прибыли без расширения производства. А если эффект масштаба отсутствует, то в отрасли могут существовать как крупные, так и мелкие компании. Несовершенная конкуренция ведет к усилению конкурентной борьбы, тогда как совершенная – к ослаблению.

*5. Модель конкуренции на принципах транзакционных издержек*

Современная экономическая теория (но не отраженная в учебниках) определяет «мертвый убыток» не как экономические потери общества, а как необходимые для совершения сделки купли-продажи товара транзакционные издержки. В этом аспекте место в неоклассике находится и для X-эффективности Лейбенштейна (издержки оппортунистского поведения), и для экономической теории информации Дж. Стиглера (издержки поиска информации, издержки спецификации). «Мертвый убыток» – это отрасли экономики, сводящие в одном месте и времени покупателя и продавца. Это огромный пласт экономики – рейтинговые, рекламные, консалтинговые агентства, страховые компании, рынок брэндов, аудиторские фирмы, система арбитражных и уголовных судов, правоохранительные органы и многое другое, что способствует экономии транзакционных издержек.

Что же представляет из себя конкуренция в теории неинституционализма, в формулировках транзакционных издержек вместо производственных? Безусловно, отсутствие конкуренции ведет к нарушению парето-эффективного распределения ресурсов. Таким образом, отсутствие конкуренции – это экстерналиа, которая может возникнуть в реальной экономике, если не соблюдаются условия теоремы Коуза. Значимым условием для поддержания конкурентной борьбы становится необходимость уменьшения издержек, сопряженных с заключением сделки (возникают институты, замещающие рынок, которые решают проблемы информационной непрозрачности), а также поддержания жесткой спецификации прав собственности.

*6. Противостояние абстрактных и специальных теорий конкуренций*

Остается важный вопрос: почему учебники так консервативны в изложении материала о рыночных структурах? Неоклассическая теория и сегодня занимает центральное место в учебных программах всех университетов мира. Ответ на этот вопрос, по всей видимости, лежит в методологических воззрениях М. Фридмена, как автора господствующей научной парадигмы сегодня.

Чтобы раскрыть суть логики М. Фридмена необходимо обратиться к примеру, который часто приводят в учебных курсах по философии науки. В практике судоходства в Средние века астрономия Птолемея и коперниковская гелиоцентрическая система воспринимались как равнозначные, так как позволяли одинаково хорошо прокладывать курс корабля по звездам. Эти системы были одинаково полезны, несмотря на то что первая исходила из ложных изначальных положений.

Лощманов не интересовал вопрос, какая же из систем истинная. Для М. Фридмена птолемеяская астрономия это нечто вроде неоклассики. Она вроде как бы и не очень соответствует реальности, но она плодотворна, так как позволяет успешно изучать экономическую действительность. Этот тезис убедительно звучит в словах ближайшего сподвижника М. Фридмена Дж. Стиглера: «... довод в том, что концепция совершенной конкуренции превзошла своих новейших соперников в решающей области: в повседневной работе экономиста теоретика. С 30-х гг., когда соперничающие доктрины несовершенной, или монополистической, конкуренции были в зените, экономисты начали все больше обращаться к концепции совершенной конкуренции как к стандартной аналитической модели. В настоящее время концепция совершенной конкуренции используется экономистами в теоретической работе шире, чем когда-либо в прошлом. Этот триумф является сильным аргументом в пользу жизнеспособности теории совершенной конкуренции» [1. С. 328]. Консерватизм М. Фридмена, безусловно, является следствием краха корреспондентской теории истины в философии науки. В условиях, когда истина всего лишь «полезное заблуждение», традиция представляется более надежным знанием, чем новейшие альтернативные теории, возникающие в условиях трансцендентальных ограничений человеческого разума и примененного к тому же на объекте исследования, характеризующимся быстрой изменчивостью. Вот почему М. Фридмен в своем инструментализме акцентирует внимание на положительном результате исследования, а не на теории (инструменте), с помощью которой этот результат получен. Таким образом, М. Фридмена не смущает нереалистичность неоклассических предпосылок, если теории, построенные на их основе, дают правильный результат.

Если согласиться с логикой М. Фридмена следует либо отказаться от теоретического переосмысления концепции конкуренции (хотя бы до тех пор пока модель совершенной конкуренции будет давать положительные результаты), либо понять, почему абстрактная модель дает правильные рекомендации. Необходимо согласиться, что абстрактные теории имеют некоторые преимущества, когда требуется анализировать сложную реальность экономической жизни. Узкие, специальные теории не дают целостной картины изучаемой действительности и, таким образом, тоже искажают наши знания своей излишней детализацией. Здесь можно вспомнить Лейбница, утверждавшего, чем теория проще, тем она реалистичнее и «Бритву Оккама» с принципом не усложнять теорию без крайней необходимости. Дж. Стиглер методологическую абстрактность теории совер-



шенной конкуренции защищал так: «...все концепции, достаточно общие и точные, чтобы быть полезными в научном анализе, должны быть абстрактными: если наука должна иметь дело с обширным классом явлений, то ясно, что она не может работать с концепциями, которые достоверно описывают только одно явление, поскольку они были бы гротескно непригодны для описания других явлений» [1. С. 328]. Доктрина совершенной конкуренции в понимании Чикагской школы это совсем другое, чем в теоретических построениях неокейнсианцев. П. Самуэльсон наделяет теорию совершенной конкуренции несколько другим смыслом, чем она предстает в построениях Дж. Стиглера и М. Фридмана. П. Самуэльсон придает общей, абстрактной теории черты узкой и специализированной, описывающую только часть (причем самую нереалистичную) экономической жизни общества.

Для абстрактной теории совершенной конкуренции будет полезно некоторая уточняющая процедура, призванная учесть достижения современных экономистов в теории конкуренции, чтобы избежать разных трактовок одного и того же понятия – «конкуренция». Для этого необходимо чтобы теоретические построения, описанные в математической модели совершенной конкуренции, включали черты дифференциации рынков и значимости транзакционных затрат.

Для достижения данной цели требуется некоторая модернизация ценового показателя. Конкуренция сегодня происходит в большей мере не в рамках ценового состязания, а в плоскости качества. Где качество есть выражение необходимости дифференциации рынков и осознанности информационной непрозрачности сделок. Отношение цена/качество (Р/К-фактор) – есть данность, навязываемая рынком, тогда как цена в таком качестве сегодня не выступает. Все рынки товаров, оцененные фактором цена/качество, выступают безграничными, а все фирмы торгующие такими товарами, имеют незначительные доли на рынке.

Модель совершенной конкуренции с новым ценовым фактором можно описать следующими характеристиками:

1. Множество покупателей и продавцов.
2. В конкурентной борьбе участвуют на равных как крупные, так и мелкие фирмы. Дифференциация товаров минимизирует преимущества масштаба производства. Фактор размера фирмы нейтрален по отношению к эффективности хозяйствования субъектов экономики.
3. Отсутствие барьеров входа и выхода. Отраслей в общем понимании нет. Эффект масштаба на дифференцированных рынках неважен.

4. Высокая дифференциация продукции.
5. Качество есть фактор, создающий информационную прозрачность сделок.

*Выводы*

Неоклассические подходы к определению феномена конкуренции с позиции анализа производственных издержек в значительной части устарели. Неоинституциональная теория предлагает другой базис в анализе микроэкономических проблем. Методологический подход, основанный на анализе транзакционных издержек, позволяет избежать ошибок, свойственных экономистам, противопоставляющим совершенную и монополистическую конкуренцию. Неоинституционалистский подход характеризует «провалы рынков» как следствие высоких транзакционных издержек и неурегулированности прав собственности. В таком ракурсе отсутствие конкуренции тоже попадает под определение «провалы рынка». Но следует понимать, что неурегулированность прав собственности и вытекающие из нее значительные транзакционные затраты есть в большей мере проблемы государства, чем рынка. Таким образом, сегодня конкуренции угрожает лишь государство, если мы принимаем доводы неоинституционалистов.

Плодотворность концепции совершенной конкуренции, констатируемая Дж. Стиглером, есть следствие ее высокой степени абстрагированности, которая позволяет фиксировать меньше ошибок, чем теории узкоспециализированные (неработающие на большом объеме экономических явлений). Фактически, теория совершенной конкуренции учитывает транзакционные затраты и дает верные выводы в современных условиях.

Возвращение феномену конкуренции первоначального смысла – процесса состязательности, очищенного от теоретических заблуждений различных экономических школ, предание ей общего экономико-теоретического смысла, позволит создать основу, на которой будет строиться единая экономическая наука.

**Библиографический список**

1. Вехи экономической мысли. Теория фирмы [Текст] / под ред. В. М. Гальперина. Т.2. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – 534 с.
2. Нуреев, Р. М. Курс микроэкономики [Текст] / Р. М. Нуреев. – М.: Норма, 2002. – 572 с.
3. *Coto de Хесус Уэрта*. Сущность австрийской школы / Уэрта де Хесус Сото [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.irisen.ru/pages/219>
4. История экономических учений [Текст] / под ред. А. Г. Худокормова. – М.: Инфра-М, 1998. – 733 с.

# НАУКА МОЛОДАЯ

УДК 330.322

## МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УЧАСТИЯ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТОРА В ФИНАНСИРОВАНИИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЕКТА

*М. В. Дмитриева*

В статье предлагается авторская методика, которая позволяет определить инвестору момент и срок вхождения в инновационный проект, а также рассчитать долю, которую он может получить в проекте.

**Ключевые слова:** инновации, ставка дисконтирования, венчурный проект.

## TECHNIQUE OF THE ESTIMATION OF EFFICIENCY OF PARTICIPATION OF THE VENTURE INVESTOR IN FINANCING OF THE INNOVATIVE PROJECT

*M. V. Dmitrieva*

In article the author's technique which allows to define to the investor the moment and occurrence term in the innovative project is offered, and also to calculate a share which it can receive in the project.

**Keywords:** innovations, the rate discounting, the venture project.

В современных условиях эффективность деятельности организаций в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов их развития и повышения конкурентоспособности в значительной мере определяются уровнем их инвестиционной активности, которая проявляется, прежде всего, в реализации различных инвестиционных проектов [1]. Разновидностью инвестиционного проекта является инновационный проект, под которым понимают комплекс научно-исследовательских, опытно-конструкторских, производственных и других мероприятий, которые обеспечивают эффективное решение конкретной научно-технической задачи (проблемы), связанной с разработкой, производством и сбытом инновационных продуктов.

Отличительными особенностями инновационного проекта являются отдаленные сроки появления экономического эффекта, значительный объем инвестиций, а также то, что эти инвестиции направляются в инновации. Как следствие, инновационному проекту присущи высокие уровни рисков и доходности.

Риск инновационного проекта является экономической категорией, характеризующей неопределенность результата реализации проекта, вследствие возможного влияния (действия) на него ряда субъективных и объективных факторов, которые не учитывались при его планировании [2. С. 18]. Метод корректировки ставки дисконта –

наиболее распространенный метод оценки риска, используемый инвестором. Ставка дисконта, в свою очередь, является связующим звеном между оценкой риска и оценкой доходности проекта. Для комплексной оценки доходности проекта инвесторы используют различные методы, принимая решение на анализе их результатов в совокупности.

Различные виды инвесторов готовы пойти на разные уровни риска и соответственно согласиться на разные уровни доходности реализуемого инновационного проекта. Однако помимо требований, предъявляемых инвесторами к уровням риска и доходности, существуют иные ограничения, которые препятствуют использованию того или иного капитала. К ним относятся долгосрочный характер инновационных проектов, проблема «длинных денег», в большинстве случаев отсутствие обеспечения, необходимость оплаты за пользование ресурсами на начальных этапах, когда еще отсутствуют поступления средств от реализации проекта и многие другие.

На практике существуют определенные рекомендации по привлечению определенного вида инвесторов в зависимости от стадии инновационного проекта (рис. 1), при этом выбор финансирования зависит от уровня рисков, наличия обеспечения, срока окупаемости определенной стадии, целей инвесторов и других факторов, влияющих на результаты реализации проекта.

Проанализировав рис. 1, можно утверждать, что венчурное финансирование занимает лидирующие позиции среди других источников капи-

тала в системе коммерциализации научных разработок, а также при формировании и развитии инновационных компаний.

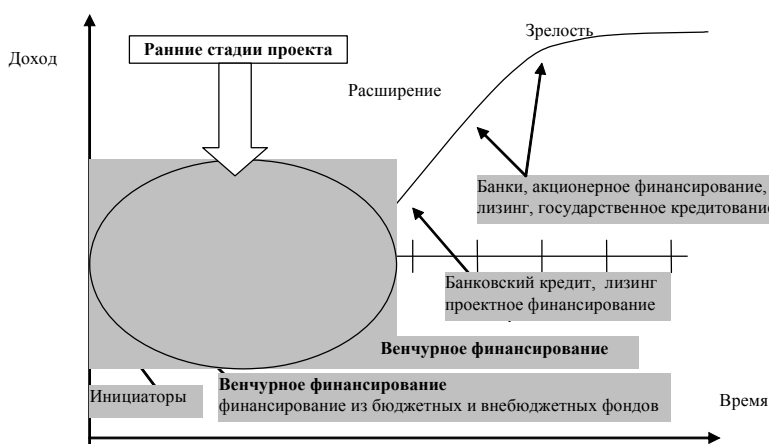


Рис. 1. Денежный поток и источники финансирования проектов

Источник: Составлено автором по [3. С. 27].

Рассмотрим порядок формирования условий вхождения венчурного инвестора в процесс реализации инновационного проекта. Данные условия можно разделить на три группы:

- условия финансирования (объем финансирования, доля в компании);
- гарантии (гарантии участия ключевых участников, гарантии исполнения условий, направленных на минимизацию выявленных в результате оценки и др.);
- условия совместного осуществления деятельности (порядок принятия решения в компании, организационная структура компании и др.).

При этом следует отметить, что две последние группы условий формируются только в ходе переговоров, а формирование условий финансирования основано на осуществлении расчетов, с последующей корректировкой их значения также в ходе обсуждения между инициатором проекта и венчурным инвестором. Поэтому более подробно остановимся на условиях, связанных с финансированием инновационного проекта.

Объем финансирования является заданной величиной, которая указана в бизнес-плане проекта и определяется инициаторами проекта. Однако, несмотря на то что чаще всего в проекты на ранних стадиях инвесторы вкладывают всю сумму инвестиций, а у инициаторов есть только запатентованная идея и бизнес-план, инвестор не получает 100 % стоимости компании.

Это объясняется тем, что инвестор в обмен на такой объем финансирования обычно получает сверхприбыли от реализации проекта, идея которого принадлежит инициаторам. При этом инвестор не участвует в деятельности (за исключением совместного принятия стратегических реше-

ний), а только получает доход от компании. Именно поэтому для стимулирования заинтересованности инициаторов проекта им дается определенная доля бизнеса. Но следует отметить, что венчурный инвестор редко стремится захватить контрольный пакет акций компании. Обычно это пакет акций порядка 25–40%. Более 50 % в компании требуются венчурному капиталисту только в том случае, если меньше не получается исходя из объема средств, необходимых компании.

Формирование второго условия финансирования – размера доли взамен уже определенному объему инвестиций осуществляется в несколько этапов:

- 1) оценка значений риска, доходности, а также соответствие их и иных характеристик проекта (например, отрасль реализуемого проекта) ожиданиям и предпочтениям инвестора;
- 2) определение необходимого объема финансирования;
- 3) выбор метода определения стоимости проекта (компании);
- 4) расчет доли инвестора в проекте (в акционерном капитале создаваемой организации) в зависимости от выбранного метода;
- 5) корректировка полученного значения в ходе переговоров [4].

После анализа характеристик проекта и оценки объема необходимых инвестиций для его реализации происходит выбор способа оценки компании на расчет стоимости компании. Венчурные инвесторы используют такие методы к оценке компаний, как договорной метод, метод мультипликаторов, венчурный метод, метод дисконтированного денежного потока, метод сопоставимых оценок, метод хоккейной клюшки и дру-

гие. Каждый метод предусматривает свой порядок определения стоимости компании и соответственно определенный механизм расчета доли инвестора в рассматриваемой компании. На основе данных значений рассчитывается эффективность сделки венчурного финансирования, при этом стоимостью компании в момент «выхода» инвестора из компании определяется ее общее значение. Эффективность данной сделки для венчурного инвестора характеризуется той долей стоимости компании, которую он получит взамен вложенным инвестициям. Значение этой доли рассчитывается как произведение соответствующей стоимости компании на размер расчетной доли. Поэтому в целях повышения эффективности сделки для инвестора появляется необходимость оптимизации данных составляющих с учетом влияния различных факторов, таких, как год «выхода» инвестора, возможность привлечения иных источников финансирования, макроэкономическая ситуация, требования инвесторов или инициаторов проекта.

С этой целью была разработана методика, которая позволяет сформировать модель выбора наиболее оптимального варианта для инвестора. Порядок применения данной методики можно разбить на шесть взаимосвязанных этапов. Первые три из них включают оценку рисков, доходности проекта и определения первоначального значения доли инвестора в компании. Четвертый этап представляет собой анализ влияния на размер доли инвестора и стоимости компании двух факторов: момент «выхода» инвестора и использование иных источников финансирования. На пятом этапе формируется графическая модель, которая наглядно показывает наиболее выгодный вариант сделки для венчурного инвестора. На шестом этапе происходит корректировка выбранного варианта с учетом предпочтений инвесторов и инициаторов проекта, которая реализуется в ходе личных переговоров. Подробная схема применения данной методики представлена на рис. 2. Применение данной методики на практике показало повышение эффективности сделки для инвестора на 24,8 %.



Рис. 2. Методика определения оптимальной доли инвестора в проекте

Источник: Составлено автором.

Таким образом, формирование условий основывается, прежде всего, на переговорном процессе между инвестором и инициатором проекта. Однако формирование одной группы условий – «условия финансирования» включает в себя расчетные процедуры, которые позволяют конкретизировать переговорный процесс, и, по сути, показывает эффективность венчурного финансирования для инвестора, как способа финансирования инновационного проекта, а также то, что проект соответствует целям и предпочтениям инвестора.

**Библиографический список**

1. *Иванова, Т. Б.* Развитие венчурного финансирования в России [Текст] / Т. Б. Иванова // Научный вестник ВАГС. Серия: экономика. – Волгоград, 2010. – № 2.
2. *Гранатуров, В. М.* Экономический риск: сущность, методы измерения пути снижения: сущность, методы измерения, пути снижения [Текст]: учеб. пособие / В. М. Гранатуров. – М.: Дело и Сервис, 2010. – 208 с.
3. Финансирование инновационного развития [Текст]. – СПб.: РАВИ, 2008. – 212 с.
4. Оценка доли инвестора в компании при венчурном инвестировании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://innosfera.org/node/49>

## СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

- Алмосов Александр Павлович* – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и финансов ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы»,  
контактная информация: [vsamol@yandex.ru](mailto:vsamol@yandex.ru)
- Алексеева Оксана Алексеевна* – магистрант ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы»,  
контактная информация: [ok-104@mail.ru](mailto:ok-104@mail.ru)
- Беликова Екатерина Владимировна* – канд. экон. наук, старший преподаватель кафедры менеджмента ГОУ ВПО «Волгоградская академия физической культуры»,  
контактная информация: [polabel@mail.ru](mailto:polabel@mail.ru)
- Биткина Ирина Константиновна* – канд. экон. наук, ассистент кафедры экономики и финансов ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы»,  
контактная информация: [bitkinai@rambler.ru](mailto:bitkinai@rambler.ru)
- Боканов Александр Авангардович* – канд. экон. наук, докторант кафедры экономических теорий и военной экономики Военный университета Министерства обороны РФ (Москва),  
контактная информация: [bokanov@inbox.ru](mailto:bokanov@inbox.ru)
- Брёхова Юлия Владимировна* – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и финансов ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы»,  
контактная информация: [brechova7@mail.ru](mailto:brechova7@mail.ru)
- Булычева Оксана Валериановна* – начальник ОБНУиО Нижневолжского ПТУС (филиал) ООО «Транснефть Финанс» в г. Москве, аспирант РГТЭУ,  
контактная информация: [bulychevaOV@nvptus.transneft.ru](mailto:bulychevaOV@nvptus.transneft.ru)
- Денисова Наталья Викторовна* – канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента ГОУ ВПО «Волгоградская академия физической культуры»,  
контактная информация: [natdenisova@gmail.com](mailto:natdenisova@gmail.com)
- Дмитриева Мария Владиславовна* – студентка 5-го курса ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы»,  
контактная информация: [dmitrievamv@mail.ru](mailto:dmitrievamv@mail.ru)
- Дьякова Евгения Борисовна* – канд. экон. наук, доцент кафедры теории финансов, кредита и налогообложения ГОУ ВПО «Волгоградский государственный университет»,  
контактная информация: [ebdyakova@yandex.ru](mailto:ebdyakova@yandex.ru)
- Кудряшова Инна Владимировна* – канд. экон. наук, доцент кафедры мировой и региональной экономики ГОУ ВПО «Волгоградский государственный университет»,  
контактная информация: [inna.vladl@gmail.com](mailto:inna.vladl@gmail.com)
- Квочкин Олег Викторович* – аспирант ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы»,  
контактная информация: [oleg-kvochkin@yandex.ru](mailto:oleg-kvochkin@yandex.ru)
- Литвинова Алла Владимировна* – д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой финансов и кредита Волжского гуманитарного института (филиал) ГОУ ВПО «Волгоградский государственный университет»,  
контактная информация: [litvinova\\_av@mail.ru](mailto:litvinova_av@mail.ru)

- Молоканов Виктор Михайлович** – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и финансов ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы», контактная информация: **vikmol@inbox.ru**
- Новиков Максим Викторович** – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и финансов ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы», контактная информация: **novikovmv@yandex.ru**
- Поликарпова Тамара Ивановна** – канд. экон. наук, профессор кафедры экономики и финансов ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы», контактная информация: **polikarpovati@mail.ru**
- Положенцева Евгения Алексеевна** – канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и финансов ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы», контактная информация: **polozgen.18@mail.ru**
- Салженикина Наталья Николаевна** – государственный налоговый инспектор отдела анализа и планирования налоговых проверок Межрайонной ИФНС России №2 по Волгоградской области, аспирант ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы», контактная информация: **SNN-post@yandex.ru**
- Табакон Алексей Николаевич** – канд. экон. наук, доцент кафедры налогообложения и аудита ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы», контактная информация: **ale-tabakov@yandex.ru**
- Тажибов Тажиб Гаджимамедович** – д-р экон. наук, профессор кафедры финансового менеджмента Всероссийского заочного финансово-экономического института (Волгоградский филиал), контактная информация: **bulychevaOV@nvptus.transneft.ru**
- Черная Елена Григорьевна** – старший преподаватель кафедры финансов и кредита Волжского гуманитарного института (филиал) ГОУ ВПО «Волгоградский государственный университет», контактная информация: **litvinova\_av@mail.ru**
- Чечеткина Елена Павловна** – ведущий специалист Управления социальной защиты населения администрации Волгоградской области, магистрант кафедры экономики и финансов ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы», контактная информация: **chchetkina@social.volganet.ru**
- Шпалерская Виктория Витальевна** – магистрант ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы», контактная информация: **schpalerskajav@mail.ru**

## ПРАВИЛА ДЛЯ АВТОРОВ

1. Статья, предназначенная для журнала, должна сопровождаться представлением от учреждения, в котором выполнена работа, и подписана авторами.

2. К статье прилагаются на отдельном листе:

- сведения об авторах на русском и английском языках (фамилия, имя, отчество, место работы, должность, ученая степень, звание, домашний, служебный и электронный адреса, телефоны. Если авторов несколько, указать, с кем вести переписку);

- аннотация на русском и английском языках (2–3 предложения);

- название статьи и фамилии авторов на английском языке;

- индекс УДК;

- ключевые слова на русском и английском языках (6–8).

3. Объем статьи должен быть не более 8 страниц машинописного текста, включая список литературы (не больше 10 источников), таблицы и рисунки (не более 5).

4. Статья должна быть набрана в соответствии с правилами компьютерного набора.

Авторы высылают в редакцию 2 экземпляра статьи и *полностью идентичный* вариант на диске. На одном диске располагается *только одна* статья. Статья должна быть оформленной в формате *Microsoft Word 97–2003, 2007* через 1,5 интервала, шрифтом *Times New Roman* размером 14 *пт*. Поля со всех сторон – 2,5 см. Использование любых других шрифтов возможно только в виде исключения, если они внесены в код файла. Не следует использовать знаки принудительного переноса и дополнительных пробелов. Векторные величины выделяются полужирным шрифтом.

5. Для записи формул применять только редактор формул *Equation 3.0*. При этом формула должна помещаться только на половине строки. Большие формулы необходимо разбить на несколько строк. Запрещается масштабировать формулы. При наборе формул необходимо придерживаться параметров по умолчанию. Формулы не должны включать в состав знаки пунктуации и нумерацию.

Статья должна содержать лишь самые необходимые формулы, от промежуточных выкладок желательно отказаться. Нумеруются только те формулы, на которые имеются ссылки. Нумерация формул должна быть сквозная по всей статье.

Таблицы должны иметь заголовки; в них допускаются только общепринятые сокращения.

Размер рисунков по ширине рекомендуется не более 15–17 см. Рисунки, графики и схемы делаются как сгруппированный объект. Все подписи оформляются как отдельно набранный текст, не входящий в границы объекта, в тексте статьи обязательно дают ссылку на каждый рисунок.

Рисунки и графики должны быть выполнены четко, в формате, обеспечивающем ясность передачи всех деталей, и быть пригодными для прямого воспроизведения.

Единицы измерения следует давать в соответствии с Международной системой (СИ).

6. Литература приводится в порядке упоминания в конце статьи. В тексте должны быть ссылки в квадратных скобках только на опубликованные материалы. Подстрочные ссылки и ссылки на неопубликованные работы не допускаются. Ссылки на иностранные источники даются на языке оригинала, а в случае перевода на русский язык с указанием на перевод.

7. Библиографический список оформляется в соответствии с ГОСТ 7.01-2003, 7.05-2008.

8. Плата с аспирантов за публикацию статей не взимается.

Научное издание

**НАУЧНЫЙ ВЕСТНИК  
ВОЛГОГРАДСКОЙ АКАДЕМИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ  
№1 / 5 / 2011**

*Серия «Экономика»*

*Точка зрения редакции и членов редколлегии  
не всегда совпадает с точкой зрения авторов публикуемых статей*

Редактор *Е. И. Кагальницкая*  
Компьютерная верстка *Г. В. Подшиваловой*

Свидетельство ПИ №ФС77-34685 от 23.12.2008.

Подписано в печать 16.05.2011. Формат 60x84 1/8. Бумага офсетная.  
Гарнитура Times New Roman. Усл.-печ. 13,95 л. Уч.-изд. 12,6 л.  
Тираж 1000 (1–100) экз. Цена свободная.

ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы»  
400131, Волгоград, ул. Гагарина, 8.  
**vestnik\_ek@vags.ru**

Издательство ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы»  
400078, Волгоград, ул. Герцена, 10.