Научно-исследовательский финансовый институт

Финансовый журнал

Научно-практическое издание

Выходит 4 раза в год. Издается с июля 2009 г.

№ 3(17)
июль-сентябрь
2013

Главный редактор
В. С. Назаров
директор НИФИ, кандидат экономических наук

Редакционная коллегия

И. Н. Рыкова – заместитель главного редактора, заместитель директора НИФИ, доктор экономических наук, профессор

Л. В. Стахович – заместитель директора НИФИ, кандидат экономических наук

И. А. Яковлев – заместитель директора НИФИ, кандидат экономических наук

Т. В. Кулакова – руководитель Центра межбюджетных отношений НИФИ, доктор экономических наук, профессор

Г. В. Петрова – руководитель Центра международно-правового и законодательного регулирования финансовых рынков НИФИ, доктор юридических наук, профессор

Г. Я. Шахова – руководитель Центра перспективного финансового планирования, макроэкономического анализа и статистики финансов НИФИ, доктор экономических наук

Л. С. Кабир – главный научный сотрудник Центра отраслевой экономики НИФИ, доктор экономических наук, профессор

Л. Н. Овсянников – ведущий научный сотрудник Центра международных финансов НИФИ, кандидат экономических наук

Л. Ю. Рыжановская – ведущий научный сотрудник Центра финансовой политики НИФИ, кандидат экономических наук

Т. М. Захарова – ведущий редактор

Г. И. Агеев – начальник редакционно-издательского отдела НИФИ

ISSN 2075-1990

Свидетельство о регистрации СМИ от 11.12.2012 ПИ № ФС77-52134,
выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных
технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор)

Учредитель и издатель

федеральное государственное бюджетное учреждение
«Научно-исследовательский финансовый институт»

Адрес: 127006, Москва, Настасьинский пер., д. 3, стр. 2
Тел./факс: (495) 699-74-14
Сайт: www.nifi.ru
e-mail: mail@nifi.ru

Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ)

Издание включено в «Перечень ведущих рецензируемых научных журналов
и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты
диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук»
ВАК при Минобрнауки России (п. 726 Перечня* в редакции 2012 года).

* *До января 2013 года издание выходило под названием
«Государственный университет Минфина России. Финансовый журнал».*

Статьи рецензируются.
Перепечатка материалов, опубликованных в журнале,
допускается только с письменного разрешения редакции.
Мнения авторов могут не совпадать с мнением редакции.

© НИФИ, 2009–2013

Содержание

Исследования

Л. Ю. Рыжановская
Социальная и финансовая составляющие микрофинансовой деятельности: выявление рисков 5

В. А. Горелик, Т. В. Золотова
Критерии устойчивости фондового рынка, их связь с информированностью и принципами поведения инвесторов 17

Л. Г. Чувахина
Роль золота в мировой валютной системе XXI века 29

Методология

П. Г. Крадинов
Система государственных закупок в ЕС и подходы к оценке ее эффективности 37

Е. Ф. Дюжиков, Ю. А. Сплетухов
Правовое регулирование деятельности страховщиков по выдаче гарантий и поручительств 47

Д. В. Горохова
Управление бюджетными рисками субъектов Российской Федерации: современный взгляд и перспективы развития 55

Инновации

А. А. Мальцева
Финансирование инновационного развития с участием государства: мировой опыт 63

Дискуссии

И. Н. Рыкова
Подходы к определению результативности научно-исследовательской деятельности в России 73

Н. И. Малис
Совершенствование элементов налогового механизма — реальный путь повышения доходов бюджета 89

Аналитика

Л. В. Стахович, Л. Ю. Рыжановская
Адаптация населения к потреблению финансовых услуг
как механизм расширения доступа к финансам 97

А. С. Генкин
Замещение наличных: глобальная тенденция
и ее проявление в отечественной практике 109

Н. С. Милоголов
НДС по операциям международной торговли услугами 117

Н. Э. Соколинская
Особенности механизма кредитования субъектов малого бизнеса 123

И. Д. Котляров
Модели деятельности кредитных брокеров на российском рынке 135

Практика

Н. В. Комлева
Интеллектуальные технологии в деятельности
научных институтов и центров финансового сектора 145

О. В. Медведева, Т. И. Семкина
Нулевая ставка НДС при выполнении работ (оказании услуг),
связанных с экспортом товаров: российские нормы
в свете зарубежного законодательства 151

История финансов

Т. И. Абакумова
Историко-правовые аспекты формирования финансовых сетей 157

Аннотации/Abstracts 163

Авторы/Authors 170

Ключевые слова:
микрофинансирование, доступ к финансовым ресурсам, социально ответственное кредитование, системные риски, риск-ориентированное регулирование

***Л. Ю. Рыжановская**, к. э. н., вед. науч. сотр. Центра финансовой политики НИФИ (**e-mail: rijanow@mail.ru**)*

Социальная и финансовая составляющие микрофинансовой деятельности: выявление рисков

Микрофинансирование сегодня не только широко используется в практике многих стран как эффективный инструмент государственной политики, но и уверенно трансформируется в системообразующий сегмент рынка финансовых услуг, становясь неотъемлемой частью национальных финансово-кредитных систем, финансирующих и формирующих значительную часть ВВП.

Распространение микрофинансовых услуг (микрозаймы, микролизинг, микросбережения, денежные переводы, микрострахование) рассматривается ООН и другими международными организациями как ключевое условие, обеспечивающее положительное влияние финансовой системы на поступательное и справедливое развитие современного общества, социализацию финансового предпринимательства.

Однако в рамках отдельных стран микрофинансирование до сих пор рассматривается узко, лишь как «специализированная ниша программ развития, не совместимая с обширным миром финансовых рынков и систем»[1]. Искаженное понимание сущности и роли микрофинансирования, безусловно, сдерживает процесс легализации (формализации) микрофинансов, мешает формированию эффективных систем регулирования рынков финансовых услуг, учитывающих все типы рисков, в т. ч. исходящих от полуформальных и неформальных институтов финансовой индустрии. Такое положение особенно неприемлемо в связи с тем, что государственное регулирование играет решающую роль в развитии микрофинансирования как наиболее действенного и перспективного механизма повышения доступности финансовых услуг и построения социально ответственных всеохватывающих финансовых систем.

---

[1] *Разрушаем стены между микрофинансированием и формальной финансовой системой / The Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) (http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Breaking-Down-the-Walls-between-Microfinance-and-the-Formal-Financial-System-Jun-2004-Russian.pdf).*

Россия не только признает особую роль микрофинансирования в построении подобных финансовых систем, но и сама является активной участницей Глобального партнерства для расширения доступа к финансовым ресурсам (Global Partnership for Financial Inclusion — GPFI). Реальный доступ означает, что все взрослое население трудоспособного возраста, включая лиц, не охваченных официальной финансовой системой, получает возможность использовать разнообразные финансовые услуги, оказываемые официальными финансовыми учреждениями. Термин «официальный» в контексте раскрытия понятия «доступ» имеет не просто важное, а принципиальное значение: «Реальный доступ подразумевает удобное и ответственное предоставление услуг по цене, доступной для потребителя и экономически оправданной для поставщика, в результате чего не обладавшие доступом к финансовым услугам потребители прибегают к официальным финансовым услугам, а не к существующим неофициальным возможностям»[2].

Участники GPFI вполне обоснованно разделяют опасение, что придание неофициальным финансовым учреждениям официального (микрофинансового) статуса (а именно на это направлен процесс расширения) неизбежно приведет к изменению характера и уровня финансовых рисков официальной финансовой системы, способов их распространения и сохранения стабильности.

Регулирование, как известно, представляет собой процесс создания правовой основы для предотвращения рисков деятельности, которую последняя может порождать при ее осуществлении юридическими лицами. От точности определения и однозначности толкования сущности и содержания таких основополагающих понятий, как «микрофинансирование», «микрофинансовая деятельность», «микрофинансовая организация», зависят качество формализации статуса неофициальных поставщиков микрофинансовых услуг; способность выявления проблем в их деятельности, сильных и слабых сторон микрофинансовой отрасли и исходящих от нее угроз для стабильности финансовой системы в целом.

К сожалению, приходится констатировать, что, несмотря на признание ООН важности микрофинансирования для достижения «целей развития тысячелетия», на международном уровне сохраняется смысловая неопределенность и многообразие толкования как самого понятия «микрофинансирование», так и его отличительных (наиболее существенных) признаков. Последнее особенно недопустимо в связи с тем, что специфика микрофинансовой деятельности признается CGAP главным объектом нормативного риск-ориентированного регулирования.

Выделить риски микрофинансовой деятельности можно, только идентифицировав их источники (факторы), исходящие от объекта регулирования. Поэтому главное внимание будет уделено отличительным признакам микрофинансирования как особого вида деятельности.

СОЦИАЛЬНАЯ ФУНКЦИЯ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ

Микрофинансирование позиционируется ООН как деятельность, призванная восстановить справедливость в распределении финансовых ресурсов, сгладить мировую имущественную и доходную поляризацию. Основным документом, определяющим концептуальные положения микрофинансирования, выступает Программа развития ООН (ПРООН). Согласно ей микрофинансовая деятельность определяется как предоставление широкого спектра финансовых услуг (займы, депозиты, расчетно-кассовое обслуживание, страхование и др.) для домохозяйств, индивидуальных предпринимателей и микропредприятий с невысоким уровнем дохода. Следует сразу отметить, что

---

[2] *Всемирные нормоустанавливающие органы и доступность финансовых услуг для малообеспеченного населения / The Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) (http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-White-Paper-Global-Standard-Setting-Bodies-Oct-2011-Russian.pdf).*

официальная банковская индустрия сейчас имеет все основания для отказа в предоставлении официальных (законодательно защищенных) услуг такой «неплатежеспособной» клиентуре по причине ее несоответствия Базельским рекомендациям о выборе клиентов с наименьшим риском (с точки зрения залогового обеспечения).

Микрофинансовую деятельность отличает прежде всего социально-преобразующий компонент, направленный на предоставление исключенным из кредитной системы, в силу рискованности их обслуживания, слоям населения равных с клиентурой традиционного банкинга возможностей доступа к финансовым ресурсам как способа покончить с бедностью собственными силами.

Финансовые услуги не могут и не призваны заменить государственное социальное обеспечение, они только открывают инициативным людям возможности для улучшения их финансового положения и повышения уровня жизни в целом. Финансовый бизнес, который традиционно развивался в рамках либеральной экономики и не был обращен к низкодоходным слоям общества и малым (микро-) предприятиям, благодаря новым технологиям повернулся лицом к нуждам и потребностям тех потенциальных клиентов, которых игнорировали традиционные банки.

Разработка инновационных технологий, альтернативных как стандартным схемам банковских кредитов, так и ростовщичеству, началась почти одновременно в разных частях мира. Грамин банк (Grameen Bank) — пример классического эффективного микрокредитования. Кроме того, случай Грамин банка наиболее типичен и хорошо изучен именно с точки зрения взаимодействия предпринимательского и социального начал. Поэтому последующий анализ сущности микрофинансовой деятельности будет проведен на его примере.

По общему признанию, заслуга основателя банка М. Юнуса заключалась в разработке исследовательского проекта безрисковой технологии финансового обслуживания малоимущих сельских жителей. Благодаря внедрению принципа групповой гарантии несения рисков (солидарной ответственности, когда все заемщики группы несут ответственность за выплату займа каждым членом) было устранено главное препятствие — отсутствие залоговых средств. Основное преимущество новой технологии состояло в том, что «схемы группового кредитования повышают стимулы выплаты кредитов и мониторинг со стороны членов группы, а также способствуют построению сетей поддержки и обучения заемщиков»[3]. Стимул к возврату долга подкреплялся возможностью получения сразу после его погашения нового займа (причем на более выгодных условиях), увязкой сроков погашения с оборотом наличности у клиента, а также дробностью погашения займа (что позволяло заранее выявлять проблемы погашения).

Однако несмотря на практическую работоспособность эта схема, во-первых, автоматически ставила использующие ее организации в разряд неофициальных (не соответствующих банковским правилам); во-вторых, не была лишена серьезных элементов кредитного риска. Его источником был отказ одного из членов группы от возврата долга. В этом случае микрокредитная деятельность могла подвергаться так называемой эпидемии невозврата кредита, вызванной потерей ожидания на получение нового займа не у одного клиента, а у целой группы. Как показал мировой опыт, в редких случаях такая эпидемия приводила к весьма серьезным потерям клиентуры.

Истинный смысл предложенной Юнусом модели ведения микрофинансового бизнеса не связан исключительно с технологией. Стратегия предпринимательского успеха Грамин банка основывалась на выборе правильных клиентов — экономически активных людей, способных генерировать доход за счет деловой инициативы и стремления изменить к лучшему свои условия жизни и экономическое положение семьи. Неслучайно клиентами Грамин банка были исключительно группы женщин, самозанятость

---

[3] *Демиргуч-Кунт А., Бек Т., Хонован П. Финансовые услуги для всех? Стратегии и проблемы расширения доступа. — М.: Альпина Паблишерз, 2011. — С. 26.*

которых, поддерживаемая займом, приносила доход, достаточный для возврата задолженности и наращивания собственных активов. Минимизация рисков при этом достигалась не только групповой технологией гарантирования займа, но и выбором его экономически оправданного размера, а главное, знанием человеческой психологии, умением правильно оценить потенциальных заемщиков по их личным и деловым качествам. Правда, в модели Юнуса сбережения рассматривались не как финансовая услуга, а как условие получения займа и поэтому частично носили обеспечительный характер.

Доверительные отношения банка с экономически активными людьми, подкрепляемые инновационной технологией снижения кредитного риска и целевой направленностью долга на самозанятость (по существу, разновидность предпринимательства, генерирующего доход), определяют концептуальные основы микрофинансирования как деятельности, обеспечивающей возможность предоставления финансовых услуг социально уязвимым слоям населения. Бизнес-модель организации микрофинансовой деятельности можно с полным правом определить как альтернативную классическому банковскому кредитованию. Микрофинансирование, по сути, перевернуло традиционную систему мышления банкиров, положив в основание операции заимствования не имущественный, а человеческий капитал, активизация которого потребовала дополнительных затрат на предоставление таких сопутствующих услуг, как обучение.

Неслучайно объединяющим и основополагающим началом деятельности микрофинансовых институтов (МФИ) выступают универсальные принципы микрофинансирования, которые были выработаны самим сообществом поставщиков микрофинансовых услуг, принявших на себя социальную миссию обслуживания людей с низкими доходами, начинающих предпринимателей и малых предприятий (рис. 1).

Рисунок 1

Универсальные принципы микрофинансирования

Социальная миссия

Принципы социально ответственного кредитования	Принципы организации микрофинансового бизнеса
1. Предупреждение чрезмерной задолженности (стремление к тому, чтобы малообеспеченные не занимали денег больше, чем могут вернуть, и не приобретали финансовые продукты, не соответствующие их потребностям). 2. Прозрачное и ответственное ценообразование. 3. Надлежащие методы взыскания задолженности и стимулирования к новому заимствованию. 4. Этическое поведение персонала. 5. Повышение эффективности обслуживания за счет постоянного мониторинга жалоб клиентов. 6. Защита конфиденциальности данных клиентов, престижа предприятий микрофинансирования и отрасли в целом. 7. Стандарты социально ориентированного обслуживания клиентов с низкими доходами должны служить залогом защиты их интересов и реализации главной цели — борьбы с бедностью и роста потенциальных возможностей предприимчивых людей.	1. Микрофинансовая организация идет к клиенту, а не клиент к ней. 2. Поддержка бизнес-инициативы потенциального заемщика проводится на основе оценки существующих у него способностей и навыков. 3. Приоритет личностных и деловых качеств заемщика над залоговым обеспечением. 4. Начало оказания финансовой поддержки с сумм, сопоставимых с платежеспособностью заемщика и уровнем его финансовой грамотности. 5. Перенос значительной части риска на группы солидарной ответственности. 6. Невозможность превышения процентных выплат над суммами основного займа, независимо от времени просрочки платежа. 7. Формирование идеологии микрофинансирования — убеждения, что малообеспеченные люди обладают неисчерпаемым потенциалом для генерации дохода, за счет которого они могут возвращать займы и улучшать собственное благосостояние.

Источник: составлено автором на основе исследования Imp-Act «Управление социальным воздействием в микрофинансировании: руководящие принципы» (http://www.imp-act.org/sites/default/files/spm_guidelines_russian.pdf).

Глобальная микрофинансовая отрасль уделяет особое внимание распространению указанных выше принципов ответственного и клиентоориентированного финансирования. На международном уровне разработана и активно внедряется политика, нацеленная на улучшение предлагаемых услуг и практик, — Smart Campaign. Социальная миссия требует «этического осознания и уверенности в том, что предлагаемые продукты и услуги в конечном итоге улучшают качество жизни клиентов. Принятие чрезмерно агрессивной политики развития, установка высоких процентных ставок и внедрение жестких политик возврата кредита дискредитирует саму модель микрофинансирования»[4].

Анализ социальной составляющей микрофинансовой деятельности и выделение универсальных принципов микрофинансирования позволяют сделать вывод, что столь распространенное в научных текстах и публикациях СМИ утверждение, что «микрофинансирование представляет собой гибкую форму классического банковского кредита», следует охарактеризовать как неточное, искажающее характер взаимосвязи классической банковской (направленной исключительно на получение прибыли) и микрофинансовой (социально ориентированной) деятельности.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ОСНОВ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВ И МИКРОФИНАСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Правовой основой банковской деятельности выступает кредитный договор, а микрофинансовая деятельность базируется на договоре займа. Заем и кредит — одно и то же только на первый (непрофессиональный) взгляд. Гражданское законодательство многих стран разделяет их правовую природу, что подтверждает сравнительный анализ сущностных элементов этих двух договоров, представленный в таблице.

Сравнительный анализ сущностных элементов договоров кредита и займа

	Договор кредита	Договор займа
Предмет	Только денежные средства	Денежные средства и вещи, определенные родовыми признаками
Стороны	В качестве кредитора всегда выступает банк или иное кредитное учреждение	Обе стороны — любые лица
Форма	Обязательна письменная форма	Письменная форма обязательна только в установленных законом случаях
Момент заключения	Считается заключенным с момента достижения соглашения сторон об условиях договора	Считается заключенным с момента передачи заемщику суммы займа
Условие об уплате процента	Обязательно	Не обязательно
Цель деятельности, основанная на типе договора	Исключительно получение прибыли	Возможны другие, не исключая благотворительности
Критерий привлекательности для потенциальных клиентов	Стоимость заимствования	Доступность займа
База для сравнения стоимости заимствования	Ставка рефинансирования центрального банка	Ставка ростовщика
Вид права на привлекаемые денежные суммы	При принятии средств населения во вклад не возникает права собственности, хотя банк и принимает риски невозврата сбережений на свой баланс	После подписания договора займа денежные средства и иные вещи отчуждаются в собственность

Источник: составлено автором.

[4] *Всемирный призыв / The Global Appeal for responsible microfinance (http://www.theglobalappeal.org/%D0%B2%D1%81%D0%B5%D0%BC%D0%B8%D1%80%D0%BD%D1%8B%D0%B9-%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%B7%D1%8B%D0%B2/?lang=ru).*

Микрофинансирование как деятельность, основанная на гражданском договоре займа, не предполагает обязательного вознаграждения. Плата за пользование займом, конечно, не исключается, но это не главная цель займа, чего нельзя сказать о банковском кредите. Парадоксальность микрофинансирования заключается в том, что для него не только характерны, но и экономически оправданы высокие уровни процентных ставок. Поэтому привлекательность (конкурентоспособность) МФИ построена не на стоимости, а на доступности заимствования. Они, по существу, вынуждены постоянно наращивать объемы кредитования, часто даже в ущерб качеству кредитного портфеля. Поэтому контроль качества (концентрации риска) последнего выступает основным элементом не только внутреннего контроля, но и государственного надзора[5].

Нельзя утверждать, что МФИ и государство не должны стремиться к облегчению процентной нагрузки на клиента. Так, в Грамин банке установлено правило: проценты никогда не превышают сумму самого займа вне зависимости от просрочки возврата долга. По поводу государственного субсидирования и законодательного прямого ограничения процентных ставок CGAP придерживается твердой и последовательной позиции — отрицает полезность вмешательства государства в регулирование рыночного риска, т. е. прямого влияния на рыночную ставку и рыночную маржу. Государство может и должно способствовать снижению рыночного риска, но институциональными методами, создавая благоприятные для микробизнеса правила игры.

Еще один явный парадокс, который хорошо виден из анализа таблицы, связан с тем, что неофициальная микрофинансовая деятельность, подверженная столь разнообразным (в т. ч. и чисто финансовым) рискам, в принципе может (практически в полной мере) осуществляться на основе договора займа, т. е. существовать в общегражданских рамках. Этим определяется острая необходимость формализации микрофинансовой деятельности на основе специализированного (рамочного), альтернативного банковскому кредитованию закона, учитывающего специфику и особый характер рисков этой деятельности.

МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ И РОСТОВЩИЧЕСТВО: АЛЬТЕРНАТИВНОСТЬ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО УСПЕХА

Микрофинансирование как вид социально ориентированной деятельности альтернативно не только классическому банкингу, но и ростовщичеству. Ростовщичество следует в данном случае понимать как извлечение чрезмерной (несоразмерно оказываемой услуге) выгоды путем эксплуатации незнания и заблуждений человека и его затруднительного финансового положения. В этой связи необходимо заметить, что потребительское кредитование, направленное на удовлетворение сиюминутных желаний, т. е. не имеющее ничего общего со стимулированием предпринимательской инициативы или насущных потребностей людей, не соответствует духу микрофинансирования.

Пожалуй, самый опасный риск микрофинансовой отрасли заключается в том, что ростовщичество легко может стать сутью работы большинства микрофинансовых организаций. Как результат, МФИ отступают (вплоть до полного отказа) от принципов ответственного финансирования. Все мировое сообщество сейчас озаботилось проблемой чрезмерной задолженности, а попадание в долговую петлю особенно опасно в микрофинансировании, т. к. в этом случае бедность не сокращается, а увеличивается.

Поэтому следует признать положительным опыт ряда стран по разработке отдельных норм или целого закона о ростовщичестве — документа чрезвычайно сложного с правовой точки зрения, но полезного для правильного развития микрофинансового сектора и всей банковской системы. Такие законы есть почти во всех странах. «Защита потребителей и предпринимателей от чрезмерной задолженности и нечестных приемов»[6] с помощью специального закона о ростовщичестве осуществляется во Франции, Швеции, Испании. В европейских странах и США запрет на ростовщичество, по сути, есть: там устанавливаются ограничения на процентные ставки, а также жестко регламентируются предельные размеры комиссий.

---

[5] *Надзор, в отличие от процедурного регулирования, строится на основе контроля за соблюдением законодательно установленных экономических нормативов.*

[6] *См.: Microfinance Policy Monitor. — 2005. — № 7. — P. 15.*

Анализ социальной составляющей микрофинансовой деятельности убедительно показал, что микрофинансовый, банковский и ростовщический бизнесы — это три самостоятельных по содержанию вида предпринимательской деятельности. Каждому из них присущи свои правовые, идеологические и технологические основания при схожести (внешней однотипности) предмета деятельности — осуществление финансовых операций, предоставление финансовых услуг.

Единого общемирового стандарта, отделяющего микроуслуги от услуг традиционного банкинга или ростовщика, не существует. Причем, если исключить из характеристики микроуслуги такие трудноконтролируемые признаки, как круг получателей с низкими доходами, наличие доверительных отношений, инновационность технологий, то в качестве отличительных черт остаются:

— размер услуги — относительно небольшая сумма (по классификации ООН — до 300 % от показателя ВВП на душу населения);
— процедура получения услуги — упрощенная;
— срок, на который предоставляется услуга, — короткий;
— плата за пользование услугой — достаточно высокие процентные ставки;
— территориальная близость кредитора и заемщика.

Финансовые услуги, удовлетворяющие таким ограничениям, могут выполняться любым лицензированным (формальным) банком. Сам факт предоставления финансовой услуги служит основанием для отнесения субъекта к участнику финансового рынка. Неслучайно международная практика относит МФИ к разряду институтов финансового рынка. Риск и неопределенность, как известно, выступают неотъемлемой частью финансового рынка и посреднических финансовых операций.

ФИНАНСОВАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ МИКРОФИНАНСОВЫХ РИСКОВ

Под риском посреднических финансовых операций понимается опасность возникновения у финансовой организации убытков вследствие неплатежей по выданным кредитам (займам) или сокращения источников привлекаемых средств (ресурсной базы). Природа рисков с финансовой стороны всегда рассматривается с точки зрения проведения активных или пассивных микрофинансовых операций.

Микрофинансовую деятельность, основанную на привлеченных средствах, так же как и банковскую, отличает финансово-посреднический и публичный аспект производимых операций, которые связаны с привлечением и перераспределением чужих денежных средств на основе платности, возвратности и срочности, придающий ей посреднический (рисковый по своей природе) характер. Поэтому идентификация (выявление) видов рисков микрофинансовой деятельности зарубежными и российскими экспертами часто осуществляется по аналогии с банковскими рисками[7]. Такая аналогия уместна, но только при учете международных (G20, CGAP) и национальных подходов к организации регулирования рынка финансовых услуг, современных тенденций в построении надзора за кредитными организациями.

Так, банковский сектор гораздо сильнее, чем остальные финансовые сектора, связан с макроэкономикой, финансовой стабильностью и гарантированной защитой сбережений населения. Поэтому только в банковском секторе выработан международный стандарт по капиталу банков (так называемый Базельский конкордат). Идеологию (концептуальные подходы) защиты банковского сектора разрабатывает и постоянно совершенствует Базельский комитет по банковскому надзору (БКБН).

Мировое сообщество отмечает на сегодняшний день в числе самых значительных недостатков в выработке мер организации риск-ориентированного регулирования финансовой сферы недоучет системных рисков. Системный риск приводит к дестабилизации не одной финансовой организации, а всей финансовой (банковской) системы. У банков он связан с «вирусом» массового снятия вкладов в случае обнаружения публикой финансовой неустойчивости хотя бы одного из кредитных учреждений. Сдерживать «набеги» на банки призвана система страхования вкладов, а ответственность

---

[7] *Например, утверждается, что «микрофинансовому бизнесу присущи те же риски, которые свойственны обычному традиционному банковскому бизнесу». См.: С. В. Криворучко, М. А. Абрамова, М. В. Мамута, О. С. Тенетник, И. Е. Шакер. Микрофинансирование в России. — М.: КНОРУС: ЦИПСиР, 2013. — С. 65.*

за предотвращение системных рисков в результате потери финансовой устойчивости несут центральные банки.

Системные риски способны провоцировать и микрофинансовые организации, но только если они используют для выдачи займов не собственные, а привлеченные средства. Деятельность микрофинансовых институтов, операции которых приобретают явно депозитарный характер, требует гарантированной защиты неискушенных потребителей со стороны государства путем ведения за ними пруденциального (предупреждающего системный риск) надзора и лицензирования их деятельности.

Негативно повлиять на экономику в целом могут и перекосы в работе банковской системы. Например, концентрация деятельности большинства банков только на одном из видов непроизводительного кредитования (потребительском или ипотечном) приводит в конечном итоге к инфляции и снижению темпов роста экономики. В случае совпадения предпочтений микрофинансирование, безусловно, способно усиливать риски концентрации за пределами сферы регулирования. Поэтому нелицензируемый (уведомительный) допуск на микрофинансовый рынок способен повышать системные риски, в то время как лицензионный (законодательно ограничительный) порядок предпочтителен с точки зрения целостности регулирования сферы финансовых услуг.

Системного управления требует и риск создания всякого рода финансовых пирамид. Социальная миссия — хорошее прикрытие для финансовых махинаторов. Причинами возникновения кредитного риска на уровне не отдельной ссуды, а всего портфеля займов может стать не только чрезмерная концентрация кредита в одной отрасли, но и изменение структуры портфеля в пользу аффилированных лиц, которые вообще не соответствуют статусу микрофинансового клиента. Законодательные акты о борьбе с мошенничеством должны быть распространены на микрофинансовый бизнес. В целях сохранения социальной ориентированности финансового посредничества структура собственности МФО также должна контролироваться со стороны государства.

Системным профилем риска обладают исключительно депозитные финансовые операции, соответственно, и институты, их осуществляющие, подпадают под самый жесткий (пруденциальный) контроль. Они обязаны вовремя распознавать угрозы для своего финансового положения. А для этого они должны внедрить в свою бизнес-стратегию современный механизм управления рисками, который еще называют индикативной системой раннего предупреждения (СРП) рисков. Причем ее наполнение конкретными индикаторами (с соответствующим алгоритмом расчета и пороговыми значениями) диктуется как потребностями бизнеса, так и учетом национальным регулятором требований Базеля. СРП — весьма дорогостоящая и сложная система, направленная на своевременное выявление рисков, их оценку, измерение, мониторинг и составление отчетности.

Многочисленные критики самой идеи микрофинансирования объясняли финансовый успех деятельности Грамин банка как раз тем, что он находится на особом положении и к нему не применяется пруденциальный контроль, требования которого вынуждены учитывать «настоящие» банки.

Деятельность Грамин банка нельзя считать банковской в законодательном понимании данного термина. Он не принимает средства от неограниченного круга участников, а следовательно, не представляет системного риска. Главными источниками финансирования его деятельности (по крайней мере, на первых порах) выступали правительственные и международные ресурсы в виде грантов, пожертвований, льготных кредитов. Исключительно по этой причине он не подпадает под весьма затратное пруденциальное регулирование и достигает рентабельности при выдаче небольших кредитов значительному количеству неимущих, не изменяя при этом универсальным принципам социальной миссии. В то же время Грамин банк хотя и не по банковским правилам, но формирует резервы на возможные потери. Для минимизации кредитного риска им используется критерий качества обслуживания долга, а не оценка платежеспособности заемщика.

Опыт Грамин банка выявил еще один важный аспект микрофинансовой деятельности, относящийся к главному условию достижения финансовой устойчивости отрасли в целом, — к МФИ должны применяться дифференцированные, пропорциональные

риску режимы финансового регулирования (надзора). Введение обременительных пруденциальных нормативов для решения проблем с несистемными рисками, т. е. рисками, не связанными с защитой интересов вкладчиков и угрозой стабильности всего финансового сектора, многократно увеличивает как издержки самой отрасли, так и трудозатраты органов контроля[8], ставя заслон расширению доступности финансовых услуг. В то же время системные риски, исходящие от истинно депозитных операций МФИ, должны государством минимизироваться и контролироваться адекватно исходящим от них угрозам.

Найти разумный баланс между достаточностью регулирования и надзора для поддержания финансовой стабильности и обеспечения поступательного развития микрофинансовой индустрии — главная задача государства. Поэтому следование принципу соразмерности — сопоставления рисков и выгод с затратами на регулирование и надзор — становится условием обеспечения гибкого режима регулирования как наиболее подходящего для надзора за микрофинансовой деятельностью. Реализация на практике этого принципа известна как подход через специальные «регулятивные окна» для МФИ, отличающихся по уровню развития, профилю риска, видам операций, целям и источникам финансирования. Режим «регулятивных окон» применяется в Перу, Боливии, Киргизии, Таджикистане[9].

Общая идеология государственного регулирования и надзора в микрофинансировании базируется на Основных принципах, разработанных Консультативной группой Всемирного банка и принятых среди стран — доноров Банка, к которым относится и Россия. Базельский комитет также согласился с необходимостью выработки особого подхода к надзору за микрофинансовой деятельностью. Но эта работа находится только в самом начале и вызывает множество острых дискуссий, которые пока не привели к какому-либо практически значимому консенсусу. На сегодня БКБН подготовлен документ «Микрофинансовая деятельность и основные принципы эффективного банковского надзора», призванный отметить те области, в которых необходим надзор за микрофинансовой деятельностью с учетом ее уникальных особенностей. Ниже приведены основанные на рекомендациях CGAP и БКБН основные принципы регулирования и надзора.

Рисунок 2

Основополагающие принципы регулирования и надзора в области микрофинансирования

Социальная миссия

1. Введение пруденциальных норм деятельности в микрофинансировании должно происходить постепенно, по мере становления микрофинансового сектора.
2. Пруденциальные нормы, применяемые к банковским кредитным организациям, не подходят для небанковских организаций микрофинансирования, т. к. не учитывают специфики их деятельности.
3. Пруденциальные требования должны разрабатываться исходя из экономической деятельности организации (характера операций и профиля риска), а не из ее организационно-правовой формы.
4. Следует воздержаться от применения пруденциальных норм для организаций, не привлекающих сбережения населения для осуществления своей деятельности.
5. На микрокредиты не должны налагаться жесткие нормы резервирования, поскольку большинство из них не имеет залогового обеспечения.
6. Для микрофинансовых банков могут вводиться обоснованные исключения из пруденциальных требований для облегчения предоставления ими микрофинансовых услуг

Источник: составлено автором на основе Руководящих принципов регулирования и надзора в секторе микрофинансирования, подготовленных CGAP в 2003 г. (http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Consensus-Guidelines-Guiding-Principles-on-Regulation-and-Supervision-of-Microfinance-Jun-2003-Russian.pdf).

[8] *Один из надзорных органов пришел к выводу, что надзор за активами учреждений микрофинансирования обходится в 30 раз дороже надзора за активами коммерческих банков.*

[9] *Более подробно сущность подхода на основе выделения «регулятивных окон» будет раскрыта в нашей следующей работе.*

Принципы организации регулирования и надзора в области микрофинансирования не случайно объединены социальной миссией, как и представленные выше универсальные принципы организации микрофинансовой деятельности. Реализация миссии (социальной полезности) микрофинансирования предполагает как «добросовестное поведение поставщиков на рынке услуг, так и эффективный надзор за соблюдением прав потребителей финансовых услуг»[10].

Чтобы охватить широкие круги населения, микрофинансированием со временем будут заниматься в основном официальные (подпадающие под пруденциальный надзор) организации, предоставляющие не только заемные, но и сберегательные услуги. Расширение официальных сберегательных услуг для малообеспеченных граждан — прогрессивный тренд развития микрофинансовой деятельности, который позволяет приумножать как личный, так и общественный капитал.

Однако это может произойти только тогда, когда большинство из имеющихся в стране МФИ продемонстрирует «свою способность осуществлять операции по кредитованию с такой прибылью, которой было бы достаточно для защиты потенциально привлекаемых депозитов»[11]. Только при наличии «некой критической массы учреждений, соответствующих требованиям самоокупаемости...» издержки регулирования «могут превысить выгоды от него»[12]. Например, чем выше норматив достаточности капитала, тем ниже рентабельность бизнеса.

Спрос на микроуслуги не может постоянно обеспечиваться донорами, грантами, бюджетными средствами и благотворительностью, т. е. исключительно некоммерческими источниками. Тем более что CGAP в последнее время все чаще стала напоминать об усталости доноров. Непостоянные и ненадежные источники финансирования выступают, пожалуй, главным фактором финансовой уязвимости для МФИ. По мере развития микрофинансирования из-за сокращения разрыва между размерами активов и собственным капиталом все более насущным становится и требование к наличию постоянного запаса в форме ликвидного резерва.

При установлении государственных правил надзора приходится считаться и с тем, что микрофинансирование — молодая инновационная быстрорастущая отрасль. Технологии постоянно совершенствуются, трансформируются организационно-правовые формы, а потому и риски имеют тенденцию изменяться. В связи с этим необходимо постоянно совершенствовать законодательство и государственные инструменты надзора, двигаться в русле международных тенденций.

Сейчас модифицируются подходы к стандартам надежности, которые всегда признавались мировыми организациями эффективными для поддержания устойчивости отдельных финансовых организаций. Традиционные требования микроуровня — минимальные требования к капиталу, нормы резервирования (предупреждающие потери от невозврата займов) — признаются недостаточными и дополняются показателями левериджа. На первое же место выходит макропруденциальный подход, который должен распространиться и на операции небанковских учреждений.

---

[10] *Всемирные нормоустанавливающие органы и доступность финансовых услуг для малообеспеченного населения / The Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) (http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-White-Paper-Global-Standard-Setting-Bodies-Oct-2011-Russian.pdf).*

[11] *Руководящие принципы регулирования и надзора в секторе микрофинансирования / The Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) (http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Consensus-Guidelines-Guiding-Principles-on-Regulation-and-Supervision-of-Microfinance-Jun-2003-Russian.pdf). Важной рекомендацией CGAP является недопущение к приему депозитов микрокредитных учреждений, которые не продемонстрировали, что могут управлять прибылью и покрыть все свои расходы, включая издержки на мобилизацию потенциальных депозитов.*

[12] *Там же.*

М. Юнус доказал всему миру саму возможность существования нового специализированного типа финансового учреждения, принципиально отличного от традиционного банка. Сейчас тип такого финансового учреждения, как Грамин банк, все чаще стали именовать социальным предприятием. Социальное предприятие — это не специальная организационно-правовая форма, а особый институциональный тип, который призван достигать двух весьма противоречивых целей — финансовой устойчивости и социального (общественно значимого) блага. В основе финансовой стратегии Грамин банка лежит отнюдь не благотворительность, а точная оценка рисков, делающая окупаемыми финансовые услуги для неимущих.

Опираясь на проведенный анализ и подводя итог социальной и финансовой составляющих микрофинансовой деятельности, можно дать понятию «микрофинансирование» следующее определение: **микрофинансирование — это инновационная сфера финансового рынка, объединяющая микрофинансовые институты (банки, кооперативы и специализированные МФО), финансовые услуги которых (разнообразные по видам и ограниченные по объему) призваны увеличивать активы домохозяйств и микропредприятий, лишенных доступа к традиционным банковским ресурсам. Риск-ориентированное регулирование деятельности МФИ должно способствовать их финансовой устойчивости, успешному функционированию и развитию в русле принципов социальной миссии.**

ВИДЫ РИСКОВ В СФЕРЕ МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ

Риск — это опасность потерь, вытекающая прежде всего из специфики того или иного вида деятельности. Анализ на основе рекомендаций международных организаций, опыта работы Грамин банка и сопоставления микрофинансирования с основами кредитной и ростовщической деятельности позволил выделить виды рисков, которым особенно подвержена микрофинансовая деятельность, исходя из ее главной специфики — двойственности ее природы.

С точки зрения возможных негативных последствий для бизнеса важны все выделенные риски, но с позиции эффективности системы риск-ориентированного государственного регулирования и надзора приоритетными, безусловно, нужно считать системные риски. Исходя из определяющей роли государства в поддержании стабильности финансовой системы и защите розничных сбережений, выявленные риски микрофинансовой деятельности в порядке приоритетности можно расположить следующим образом:

- системный риск — когда в отрасли присутствуют депозитные МФИ, недостаточный надзор за которыми и банкротство которых создают затруднения для устойчивости банковской системы, снижают общий уровень доверия к финансовой системе и проявляют себя в форме финансовых кризисов различного уровня локализации;
- риск концентрации — когда развитый, с большим объемом операций микрофинансовый сектор в целом идет на риски, схожие с банковскими, концентрация совпадает по видам деятельности, регионам, осуществляется в нескольких системообразующих организациях, на группах аффилированных лиц, приводит к макроэкономическим диспропорциям, мошенничеству, угрожающим финансовой стабильности;
- риск отступления от миссии, регулятивный — риск серьезного отклонения законодательного регулирования от общественно полезных целей, негибкие, экономически неоправданные чрезмерные нормативные требования, наносящие ущерб расширению доступности финансовых услуг, приводящие к отступлению от принципов ответственного финансирования, выражающиеся в чрезмерной задолженности, снижении доступности финансовых услуг.

Внутренние риски:

- кредитный риск — риск непогашения долгов в результате отступления от принципов ответственного кредитования и организации микрофинансов: неиспользование инновационной технологии (социального залога), снижение качества портфеля из-за низкого распределения рисков между заемщиками, нарушение субъектного состава заемщиков, неприменение специальных схем, стимулирующих возвратность, вместе увеличивающие число просрочек и финансовую нестабильность организации;
- риск ликвидности — риск отсутствия возможности быстрого получения грантов или льготных кредитов, способный приводить к временной потере платежеспособности, приостановке операций кредитования, потере доходов, снижению имиджа;
- операционный риск — риск высоких издержек мелкорозничного бизнеса при низкой квалификации персонала, отсутствие специализированной под стратегию социального бизнеса системы риск-менеджмента, что может приводить к снижению самоокупаемости, потере рентабельности;
- рыночный риск — риск пересмотра процентной ставки в сторону необоснованного ее увеличения, стремления к максимизации прибыли в ущерб социальным целям, способен приводить к несоответствию между активами и пассивами, дискредитации социального характера деятельности.

Внутренние риски МФИ (финансовые и нефинансовые) не исключают друг друга, они взаимосвязаны, и каждый из них имеет прямое влияние на остальные. Теория социального микрофинансирования М. Юнуса позволяет успешно с ними справляться за счет повышения уровня доверия, высокой скорости оборота капитала и диверсификации портфеля, «рыночности» процентной ставки (сочетания ее обоснованности и прозрачности), новой методологии «знания своего клиента», обеспечивающей (при ее правильном применении) безупречность кредитных историй малоимущей клиентуры. Это те преимущества, которые МФИ могут реально противопоставить такому традиционно банковскому способу защиты от рисков, как наращивание собственного капитала.

Необходимость введения затратных пруденциальных мер (надзора) определяется институциональным типом микрофинансовой организации. Роли институционального аспекта в организации пруденциального надзора за деятельностью микрофинансовых организаций будет посвящена наша следующая публикация.

Библиография

1. Демиргуч-Кунт, А., Бек, Т., Хонован, П. Финансовые услуги для всех? Стратегии и проблемы расширения доступа. — М.: Альпина Паблишерз, 2011. — С. 26.
2. Всемирные нормоустанавливающие органы и доступность финансовых услуг для малообеспеченного населения [Электронный ресурс] / The Consultative Group to Assist the Poor (CGAP). — Режим доступа: http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-White-Paper-Global-Standard-Setting-Bodies-Oct-2011-Russian.pdf.
3. Всемирный призыв [Электронный ресурс] / The Global Appeal for responsible microfinance. — Режим доступа: http://www.theglobalappeal.org/%D0%B2%D1%81%D0%B5%D0%BC%D0%B8%D1%80%D0%BD%D1%8B%D0%B9-%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%B7%D1%8B%D0%B2/?lang=ru.
4. Разрушаем стены между микрофинансированием и формальной финансовой системой [Электронный ресурс] / The Consultative Group to Assist the Poor (CGAP). — Режим доступа: http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Breaking-Down-the-Walls-between-Microfinance-and-the-Formal-Financial-System-Jun-2004-Russian.pdf.
5. Руководящие принципы регулирования и надзора в секторе микрофинансирования [Электронный ресурс] / The Consultative Group to Assist the Poor (CGAP). — Режим доступа: http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Consensus-Guidelines-Guiding-Principles-on-Regulation-and-Supervision-of-Microfinance-Jun-2003-Russian.pdf.
6. Управление социальным воздействием в микрофинансировании: руководящие принципы [Электронный ресурс] / Imp-Act Concortium. — Режим доступа: http://www.imp-act.org/sites/default/files/spm_guidelines_russian.pdf.
7. Microfinance Policy Monitor. — 2005. — № 7. — P. 15.

***Ключевые слова**:*
коэффициент корреляции,
коэффициент риска,
средняя ковариация,
устойчивость

***В. А. Горелик**, д. ф.-м. н.,*
проф., вед. науч. сотр.
Вычислительного центра им. А. А. Дородницына РАН
*(**e-mail: vgor16@mail.ru**)*
***Т. В. Золотова**, д. ф.-м. н.,*
доц., проф. кафедры «Прикладная математика»
Финансового университета при Правительстве РФ
*(**e-mail: tgold11@mail.ru**)*

Критерии устойчивости фондового рынка, их связь с информированностью и принципами поведения инвесторов

Для фондового рынка под коллективным риском понимается непредсказуемость его состояния как результат индивидуального поведения инвесторов. При этом поведение инвесторов на фондовом рынке предполагает принятие ими решения о составе своих портфелей ценных бумаг, а риск связывается с положительной ковариацией доходностей портфелей.

В исследовании[1] был предложен подход к оценке устойчивости сложных систем с использованием понятия коллективного риска, получены оценки риска на фондовом рынке на основе коэффициентов корреляции случайных величин доходностей, проведен анализ коллективного риска на фондовом рынке, рассмотрен вопрос устойчивости рынка с использованием понятия энтропии.

В данной статье рассмотрен ряд новых вопросов, относящихся к этой области. Представлены новые результаты, связанные с учетом возможности инвесторов проводить операции безрискового заимствования, кредитования, коротких продаж. Предлагаются показатели (меры) риска и устойчивости стратегии отдельного инвестора и фондового рынка в целом, проведено исследование рыночной модели на устойчивость с помощью предложенных показателей. В первом разделе кратко представлены полученные нами и опубликованные ранее результаты

[1] *Горелик В. А., Золотова Т. В. Модели оценки коллективного и системного риска. — М.: ВЦ РАН, 2011.*

исследования корреляционной зависимости доходностей инвестиционных портфелей, которые используются в дальнейшем. В последующих разделах исследована корреляционная зависимость доходностей оптимальных портфелей при наличии безрискового заимствования, кредитования, коротких продаж, а также вопросы устойчивости для отдельного инвестора и для фондового рынка в целом.

КОВАРИАЦИЯ СЛУЧАЙНЫХ ЗНАЧЕНИЙ ДОХОДНОСТЕЙ ОПТИМАЛЬНЫХ ПОРТФЕЛЕЙ РАЗНЫХ ИНВЕСТОРОВ

В основе рассматриваемой нами модели фондового рынка лежит предположение, что теоретически существует вероятностное распределение n-мерного вектора случайных величин доходностей r_i финансовых инструментов. При этом известно, что доходности являются взаимосвязанными случайными величинами, и мерой, определяющей эту взаимосвязь, служит ковариация (или корреляционный момент[2]) доходностей. Практически на основании статистических данных за T предшествующих периодов имеются оценки математических ожиданий $\bar{r}_i$ и корреляционных моментов σ_{ij} случайных величин r_i доходностей финансовых инструментов, $i, j = 1, ..., n$. Будем считать, что фондовый рынок характеризуется вектором математических ожиданий доходностей финансовых инструментов $\bar{r} = (\bar{r}_1, ..., \bar{r}_i, ..., \bar{r}_n)$ и ковариационной матрицей $\sigma = (\sigma_{ij})_{n \times n}$. Это объективная информация, доступная исследователю (биржевому аналитику). Инвесторы могут при принятии решений использовать ее или руководствоваться собственной субъективной информацией. Предположим сначала, что инвесторы основывают свое поведение на единой объективной информации. Различие между ними заключается в отношении к риску, выражающемся в величине коэффициента в целевой функции, которая представляет собой линейную свертку двух критериев: математического ожидания и дисперсии случайных доходностей портфелей.

Рассмотрим индивидуальное поведение инвестора, управление которого есть вектор x (портфель инвестиций), компоненты которого x_i — доли средств, вкладываемых в финансовые инструменты из конечного списка ($i = 1, ..., n$). Определим оптимальный портфель как решение задачи на экстремум линейной свертки критериев математического ожидания доходности портфеля и дисперсии доходности портфеля[3]:

$$\max_{x \in X} [\sum_{i=1}^{n} \bar{r}_i x_i - \alpha \sum_{i,j=1}^{n} \sigma_{ij} x_i x_j], \quad (1)$$

где $X = \{x | x_i \geq 0, i = 1, ..., n, \sum_{i=1}^{n} x_i = 1\}$,

$\alpha > 0$ — весовой коэффициент, определяющий отношение инвестора к риску (коэффициент риска). Нетрудно видеть, что задача выбора оптимального портфеля (1) предполагает отсутствие коротких продаж, безрискового заимствования и кредитования (эти случаи рассмотрены далее). Отметим также, что при оценке коллективного риска выбор линейной свертки критериев «математическое ожидание — дисперсия» для нахождения оптимального портфеля не принципиален; любые другие принципы оптимального выбора приводят к одному из эффективных портфелей, соответствующему определенному $\alpha > 0$ в задаче (1)[4].

---

[2] *См.: Вентцель Е. С. Теория вероятностей. — М.: КноРус, 2010.*

[3] *См.: Markowitz, H. M. Portfolio selection // Journal of Finance. — 1952. — № 7. — P. 77–91.*

[4] *Подробнее см.: Горелик В. А., Золотова Т. В. Оценка корреляции доходности инвестиционных портфелей и устойчивость фондового рынка // Государственный университет Минфина России. Финансовый журнал. — 2012. — № 3. — С. 43–52.*

Будем называть портфель полноразмерным, если у составляющего его вектора x все компоненты больше нуля. Решение задачи (1) приведено в работах[5], а именно, состав оптимального полноразмерного портфеля имеет вид

$$x^0(\gamma) = C_0 + C_1\gamma, \tag{2}$$

где $\gamma = \frac{1}{2\alpha}$, $\gamma \in (0; \infty)$, $e = (1, ..., 1)$, $C_0 = (C_{01}, ..., C_{0n})$, $C_1 = (C_{11}, ..., C_{1n})$ определяются по формулам $C_0 = \frac{\sigma^{-1}e}{e\sigma^{-1}e}$, $C_1 = \sigma^{-1}\bar{r} - \frac{\sigma^{-1}e\bar{r}}{e\sigma^{-1}e}\sigma^{-1}e$. Здесь и далее в качестве коэффициента риска используется γ.

Согласно (2), составы оптимальных портфелей x^{01} и x^{02} инвесторов имеют вид $x^{01} = C_0 + C_1\gamma_1$ и $x^{02} = C_0 + C_1\gamma_2$ соответственно.

В работах[6] приведены необходимые и достаточные условия полноразмерности портфеля, показано, что ковариация случайных величин доходностей r_{x^1} и r_{x^2} двух произвольных портфелей, имеющих составы x^1 и x^2, вычисляется через составы этих портфелей по формуле

$$\mathrm{cov}(r_{x^1}, r_{x^2}) = x^1\sigma x^2, \tag{3}$$

и установлено следующее важное свойство: ковариация доходностей любых двух оптимальных портфелей положительна.

Отметим, что ковариация доходностей двух произвольных портфелей вычисляется с использованием объективной ковариационной матрицы σ, характеризующей рынок, т. е. по формуле (3), независимо от того, какой субъективной информацией пользуются инвесторы при формировании своих портфелей.

Традиционно предполагается, что инвесторы одинаково информированы (например, используют объективную информацию) о ситуации на финансовом рынке, и их различное поведение связано с различным отношением к риску (выбор параметра γ). Предположим, что инвесторы обладают различной информированностью (субъективная информация), которая выражается в том, что они по-разному оценивают ожидаемые доходности компонент портфеля (ковариационная матрица считается единой). Рассмотрим двух инвесторов, оптимальные портфели x^{01} и x^{02} которых определены из решения задачи (1) при различных значениях параметра γ и различных значениях ожидаемых доходностей. Пусть первый инвестор имеет вектор ожидаемых доходностей $\bar{r}^1$, а второй — $\bar{r}^2$. Составы оптимальных портфелей x^{01} и x^{02} инвесторов имеют вид

$$x^{01} = C_0 + C_1^1\gamma_1 \text{ и } x^{02} = C_0 + C_1^2\gamma_2 \tag{4}$$

соответственно, где C_1^1 и C_1^2 определяются по формулам

$$C_0 = \frac{\sigma^{-1}e}{e\sigma^{-1}e},\ C_1^1 = \sigma^{-1}\bar{r}^1 - \frac{e\sigma^{-1}\bar{r}^1}{e\sigma^{-1}e}\sigma^{-1}e,\ C_1^2 = \sigma^{-1}\bar{r}^2 - \frac{e\sigma^{-1}\bar{r}^2}{e\sigma^{-1}e}\sigma^{-1}e. \tag{5}$$

---

[5] *Горелик В. А., Золотова Т. В. Оценка корреляции доходности инвестиционных портфелей и устойчивость фондового рынка // Государственный университет Минфина России. Финансовый журнал. — 2012. — № 3. — С. 43–52; Горелик В. А., Золотова Т. В. Некоторые вопросы оценки корреляции доходностей инвестиционных портфелей // Проблемы управления. — 2011. — № 3. — С. 36–42.*

[6] *Там же.*

В исследовании[7] доказан следующий результат: ковариация $\mathrm{cov}(r^1_{x^{01}}, r^2_{x^{02}})$ двух полноразмерных оптимальных портфелей отрицательна для $\bar{r}^1$, $\bar{r}^2$ и σ, удовлетворяющих условию

$$(e\sigma^{-1}\bar{r}^1)(e\sigma^{-1}\bar{r}^2) - (\bar{r}^1\sigma^{-1}\bar{r}^2)(e\sigma^{-1}e) > \frac{1}{\gamma_1\gamma_2}. \quad (6)$$

Условие (6) характеризует степень различия оценок, которая приводит к отрицательной ковариации. При этом предположение о единой оценке ковариационной матрицы не существенно. Различные оценки ковариационной матрицы отразятся на составах их оптимальных портфелей, которые, естественно, и в этом случае могут быть отрицательно коррелированы, изменится лишь вид условия (6).

КОВАРИАЦИЯ СЛУЧАЙНЫХ ЗНАЧЕНИЙ ДОХОДНОСТЕЙ ОПТИМАЛЬНЫХ ПОРТФЕЛЕЙ РАЗНЫХ ИНВЕСТОРОВ ПРИ НАЛИЧИИ БЕЗРИСКОВОГО АКТИВА

Предположим, что инвестор имеет возможность инвестировать в безрисковый актив, т. е. осуществлять безрисковое кредитование. Доходность r_0 по безрисковому активу — известная величина, поэтому дисперсия такой доходности равна нулю. Обозначив x_0 долю средств (от своего начального капитала), вкладываемую в безрисковый актив, получаем следующую задачу определения оптимального портфеля:

$$\max_{x \in X_{fL}} [r_0 x_0 + \sum_{i=1}^{n} \bar{r}_i x_i - \alpha \sum_{i,j=1}^{n} \sigma_{ij} x_i x_j], \quad (7)$$

где $X_{fL} = \{x | x_i \geq 0, i = 0, 1, ..., n, \sum_{i=0}^{n} x_i = 1\}$.

Условия оптимальности полноразмерного портфеля приводят к системе линейных алгебраических уравнений:

$$\bar{r}_i - 2\alpha \sum_{j=1}^{n} \sigma_{ij} x^0_j = r_0, i = 1, ..., n, \sum_{j=1}^{n} x^0_j = 1. \quad (8)$$

Представим систему (8) в виде

$$\sum_{j=1}^{n} \sigma_{ij} x^0_j = \frac{1}{2\alpha}(\bar{r}_i - r_0), i = 1, ..., n, \sum_{j=1}^{n} x^0_j = 1. \quad (9)$$

Введем обозначения $\tilde{x}^0 = (x^0_1, ..., x^0_n)$, $\Delta\bar{r} = (\bar{r}_1 - r_0, ..., \bar{r}_n - r_0)$. Тогда система (9) примет вид

$$\sigma\tilde{x}^0 = \gamma\Delta\bar{r}, x^0_0 + \tilde{x}^0 e = 1. \quad (10)$$

Если σ невырождена (т. е. если $\det\sigma \neq 0$), то из (10) получаем

$$x^0_0 = 1 - \gamma(\sigma^{-1}\Delta\bar{r})e, \tilde{x}^0(\gamma) = \gamma\sigma^{-1}\Delta\bar{r}.$$

[7] *Горелик В. А., Золотова Т. В. Модели оценки коллективного и системного риска. — М.: ВЦ РАН, 2011.*

Таким образом, состав полноразмерного оптимального портфеля с безрисковым кредитом $x^0_{fL}(\gamma)$ можно представить в виде

$$x^0_{fL}(\gamma) = (x^0_0(\gamma), \tilde{x}^0(\gamma)) = (1 - \gamma(\sigma^{-1}\Delta\bar{r})e, \gamma\sigma^{-1}\Delta\bar{r}). \quad (11)$$

Утверждение 1. Если определитель ковариационной матрицы $\det \sigma \neq 0$, то для того, чтобы оптимальный портфель x^0_{fL} был полноразмерным, необходимо и достаточно выполнение условий

$$0 < \gamma < \frac{1}{(\sigma^{-1}\Delta\bar{r})e}, \ \sigma^{-1}\Delta\bar{r} > 0. \quad (12)$$

Доказательство. Неравенство $x^0_{fL}(\gamma) > 0$ (условие полноразмерности оптимального портфеля с безрисковым кредитом) имеет место, согласно (11), если $1 - \gamma(\sigma^{-1}\Delta\bar{r})e > 0$ и $\gamma\sigma^{-1}\Delta\bar{r} > 0$. Второе неравенство равносильно тому, что вектор $\sigma^{-1}\Delta\bar{r} > 0$, следовательно, $(\sigma^{-1}\Delta\bar{r})e > 0$. Тогда первое неравенство $1 - \gamma(\sigma^{-1}\Delta\bar{r})e > 0$ равносильно $0 < \gamma < \frac{1}{(\sigma^{-1}\Delta\bar{r})e}$. Получили условия (12), при которых портфель x^0_{fL} полноразмерный.

Доходность любого оптимального портфеля с ненулевой долей безрискового актива представляет собой линейную комбинацию доходности безрискового актива и рискованной части портфеля, которая является портфелем из множества Парето[8]. Согласно (10), $x^0_0(\gamma)$ и $\tilde{x}^0(\gamma)e$ есть весовые коэффициенты этой линейной комбинации. Поэтому линейная часть эффективного множества одна и та же для всех инвесторов, и, хотя выбранные портфели будут различными (в зависимости от γ), каждый инвестор выберет одну и ту же комбинацию рискованных ценных бумаг. Отметим, что в ситуации равновесия на фондовом рынке этот рискованный портфель будет полноразмерным[9].

Утверждение 2. Если ковариационная матрица σ строго положительно определена, то ковариация доходностей любых двух оптимальных портфелей с безрисковым кредитом $\mathrm{cov}(r_{x^{01}_{fL}}, r_{x^{02}_{fL}})$ положительна.

Доказательство. При нахождении $\mathrm{cov}(r_{x^{01}_{fL}}, r_{x^{02}_{fL}})$ используются только рискованные части этих портфелей. Но т. к. рискованная часть у всех оптимальных портфелей с безрисковым кредитом отличается коэффициентом $\tilde{x}^0(\gamma)e$, то в результате имеем ковариацию доходности одного и того же эффективного рискованного портфеля. Коэффициент корреляции одного и того же портфеля равен единице, поэтому ковариация равна дисперсии этого рискованного портфеля, т. е. положительна.

Утверждение 3. Если ковариационная матрица σ строго положительно определена, то ковариация доходностей двух оптимальных портфелей $\mathrm{cov}(r_{x^{01}_{fL}}, r_{x^{02}})$, один из которых x^{01}_{fL} с безрисковым кредитом, а второй x^{02} содержит только рискованные ценные бумаги, положительна.

Доказательство. При нахождении $\mathrm{cov}(r_{x^{01}_{fL}}, r_{x^{02}})$ используется рискованная часть портфеля x^{01}_{fL}. Приходим к тому, что вычисляется ковариация двух оптимальных рискованных портфелей, а ковариация таких портфелей положительна.

---

[8] *См.: Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции / Пер. с англ. А. Н. Буренина, А. А. Васина. — М.: ИНФРА-М, 2004.*

[9] *Там же.*

КОВАРИАЦИЯ СЛУЧАЙНЫХ ЗНАЧЕНИЙ ДОХОДНОСТЕЙ ОПТИМАЛЬНЫХ ПОРТФЕЛЕЙ РАЗНЫХ ИНВЕСТОРОВ ПРИ НАЛИЧИИ БЕЗРИСКОВОГО ЗАИМСТВОВАНИЯ

Рассмотрим ситуацию, когда инвестор может неограниченно занимать деньги под безрисковую ставку r_{n+1}. Обозначим x_{n+1} долю займа от своего начального капитала, которую инвестор рассчитывает вложить в рискованные финансовые инструменты. Тогда сумма долей средств, вкладываемых в эти инструменты, равна сумме единицы и доли займа. Заметим, что теоретически доля займа может быть больше единицы, т. е. величина начального капитала значения не имеет и может быть сколь угодно мала. С учетом уплаты процентов по займу, задача определения оптимального портфеля формализуется следующим образом:

$$\max_{x \in X_{fB}} [\sum_{i=1}^{n} \bar{r}_i x_i - r_{n+1} x_{n+1} - \alpha \sum_{i,j=1}^{n} \sigma_{ij} x_i x_j], \tag{13}$$

где $X_{fB} = \{x | x_i \geq 0, i = 1, ..., n+1, \sum_{i=1}^{n} x_i - x_{n+1} = 1\}$.

Условия оптимальности полноразмерного портфеля приводят к системе линейных алгебраических уравнений:

$$\bar{r}_i - 2\alpha \sum_{j=1}^{n} \sigma_{ij} x_j^0 = r_{n+1}, i = 1, ..., n, \sum_{j=1}^{n} x_j^0 - x_{n+1}^0 = 1. \tag{14}$$

Представим систему (14) в виде

$$\sum_{j=1}^{n} \sigma_{ij} x_j^0 = \frac{1}{2\alpha}(\bar{r}_i - r_{n+1}), i = 1, ..., n, \sum_{j=1}^{n} x_j^0 - x_{n+1}^0 = 1. \tag{15}$$

Введем обозначение $\hat{x}^0 = (x_1^0, ..., x_n^0)$, $\delta\bar{r} = (\bar{r}_1 - r_{n+1}, ..., \bar{r}_n - r_{n+1})$. Тогда система (15) примет вид

$$\sigma\hat{x}^0 = \beta\delta\bar{r}, \hat{x}^0 e - x_{n+1}^0 = 1. \tag{16}$$

Если σ невырождена, то из (16) получаем $\hat{x}^0(\gamma) = \gamma\sigma^{-1}\delta\bar{r}$, $x_{n+1}^0 = \gamma(\sigma^{-1}\delta\bar{r})e - 1$.

Таким образом, состав полноразмерного оптимального портфеля с безрисковым заимствованием $x_{fB}^0(\gamma)$ при наличии начального капитала инвестора можно представить в виде

$$x_{fB}^0(\gamma) = (\hat{x}^0(\gamma), x_{n+1}^0(\gamma)) = (\gamma\sigma^{-1}\delta\bar{r}, \gamma(\sigma^{-1}\delta\bar{r})e - 1). \tag{17}$$

Утверждение 4. Если определитель ковариационной матрицы $\det \sigma \neq 0$, то для того, чтобы оптимальный портфель x_{fB}^0 был полноразмерным, необходимо и достаточно выполнение условий

$$\gamma > \frac{1}{(\sigma^{-1}\delta\bar{r})e}, \sigma^{-1}\delta\bar{r} - 1 > 0. \tag{18}$$

Доказательство. Из (17) следует, что условие полноразмерности такого портфеля $x_{fB}^0(\gamma) > 0$ имеет место, если $\gamma\sigma^{-1}\delta\bar{r} > 0$ и $\gamma(\sigma^{-1}\delta\bar{r})e - 1$. Первое неравенство равносильно

тому, что вектор $\sigma^{-1}\delta\bar{r} > 0$, следовательно, $(\sigma^{-1}\delta\bar{r})e > 0$. Тогда второе неравенство $\gamma(\sigma^{-1}\delta\bar{r})e - 1 > 0$ равносильно $\gamma > \frac{1}{(\sigma^{-1}\delta\bar{r})e}$. Получили условия (18), при которых портфель x^0_{fB} полноразмерный.

Доходность любого оптимального портфеля с ненулевой долей безрискового заимствования представляет собой линейную комбинацию доходности рискованной части портфеля, которая тоже является портфелем из множества Парето, и ставки безрискового заимствования. При этом рискованный портфель совпадает с рискованным портфелем линейной комбинации с безрисковым активом, если $r_0 = r_{n+1}$. Согласно (17), $\hat{x}^0(\gamma)e$ и $x^0_{n+1}(\gamma)$ есть весовые коэффициенты этой линейной комбинации. Полученная в связи с этим линейная часть эффективного множества одна и та же для всех инвесторов, осуществляющих безрисковое заимствование, и, хотя выбранные портфели будут различными (в зависимости от γ), каждый инвестор выберет одну и ту же комбинацию рискованных ценных бумаг.

Утверждение 5. Если ковариационная матрица σ строго положительно определена, то ковариация доходностей любых двух оптимальных портфелей с безрисковым заимствованием $\mathrm{cov}(r_{x^{01}_{fB}}, r_{x^{02}_{fB}})$ положительна.

Доказательство. При нахождении $\mathrm{cov}(r_{x^{01}_{fB}}, r_{x^{02}_{fB}})$ используются только рискованные части этих портфелей. Но т. к. рискованная часть у всех оптимальных портфелей с безрисковым кредитом отличается коэффициентом $\hat{x}^0(\gamma)e$, то в результате имеем ковариацию доходности одного и того же эффективного рискованного портфеля. Коэффициент корреляции одного и того же портфеля равен единице, поэтому ковариация равна дисперсии этого рискованного портфеля, т. е. положительна.

Утверждение 6. Если ковариационная матрица σ строго положительно определена, то ковариация доходностей двух оптимальных портфелей $\mathrm{cov}(r_{x^{01}_{fB}}, r_{x^{02}})$, один из которых x^{01}_{fB} с безрисковым займом, а второй x^{02} содержит только рискованные ценные бумаги, положительна.

Доказательство. При нахождении $\mathrm{cov}(r_{x^{01}_{fB}}, r_{x^{02}})$ используется рискованная часть портфеля x^{01}_{fB}. Приходим к тому, что вычисляется ковариация двух оптимальных рискованных портфелей, а ковариация таких портфелей положительна.

Утверждение 7. Если ковариационная матрица σ строго положительно определена, то ковариация доходностей двух оптимальных портфелей $\mathrm{cov}(r_{x^{01}_{fL}}, r_{x^{02}_{fB}})$, один из которых x^{01}_{fL} с безрисковым активом, а второй x^{02}_{fB} с безрисковым займом, положительна.

Доказательство. При нахождении $\mathrm{cov}(r_{x^{01}_{fL}}, r_{x^{02}_{fB}})$ используются только рискованные части портфелей x^{01}_{fL} и x^{02}_{fB}. Приходим к тому, что вычисляется ковариация двух оптимальных рискованных портфелей, а ковариация таких портфелей положительна.

КОВАРИАЦИЯ СЛУЧАЙНЫХ ЗНАЧЕНИЙ ДОХОДНОСТЕЙ ПОРТФЕЛЕЙ ПРИ НАЛИЧИИ ВОЗМОЖНОСТИ БЕЗРИСКОВОГО ЗАИМСТВОВАНИЯ, КРЕДИТОВАНИЯ, КОРОТКИХ ПРОДАЖ

Пусть инвестор может подавать заявку на продажу ценных бумаг без покрытия или на короткие продажи. Такая продажа совершается путем займа ценных бумаг или сертификатов на них для использования в первоначальной сделке, а затем погашения займа такими же ценными бумагами, приобретенными в последующей сделке.

При наличии коротких продаж имеет место тот же результат — положительность ковариации оптимальных портфелей, но доказательство его проще, т. к. в этом случае отсутствует условие неотрицательности вектора рискованной части портфеля.

Задача определения оптимального портфеля при наличии возможности безрискового заимствования, кредитования, коротких продаж имеет вид

$$\max_{x \in X_{fLBS}} [r_0 x_0 + \sum_{i=1}^{n} \bar{r}_i x_i - r_{n+1} x_{n+1} - \alpha \sum_{i,j=1}^{n} \sigma_{ij} x_i x_j], \quad (19)$$

где $X_{fLBS} = \{x | x_0 \geq 0, x_{n+1} \geq 0, \sum_{i=0}^{n} x_i - x_{n+1} = 1\}$.

Утверждение 8. Если определитель ковариационной матрицы $\det \sigma \neq 0$, то ковариация доходностей любых двух оптимальных портфелей с безрисковым заимствованием, кредитованием, короткими продажами положительна.

Доказательство. При наличии коротких продаж любой оптимальный портфель полноразмерен, поэтому в данном случае утверждение сводится к свойству положительной ковариации доходностей полноразмерных портфелей. Доказательства положительности ковариации при наличии коротких продаж, безрискового кредитования или безрискового заимствования те же, что в утверждениях 2 и 5.

КРИТЕРИЙ УСТОЙЧИВОСТИ СТРАТЕГИИ ИНВЕСТОРА

Рассмотрим одного инвестора, который не только располагает собственной субъективной информацией о ситуации на фондовом рынке, но и имеет возможность на основе этой информации строить различные прогнозы цен (доходностей) финансовых инструментов.

Пусть $\bar{r}(y)$ — вектор математических ожиданий доходностей финансовых инструментов, зависящий от значения внешних (неконтролируемых) факторов y, описание которых включает указание вида неконтролируемых факторов и информированности о них инвестора (например, законы распределения случайных параметров, область значений неопределенных факторов, схемы передачи информации в системе, процедуры обработки информации). Ковариационная матрица по-прежнему считается единой для всех инвесторов. Тогда задача (1) примет вид

$$\max_{x \in X} [\sum_{i=1}^{n} \bar{r}_i(y) x_i - \alpha \sum_{i,j=1}^{n} \sigma_{ij} x_i x_j], \quad (20)$$

а состав оптимального полноразмерного портфеля имеет вид

$$x^0(\gamma, y) = C_0 + C_1(y)\gamma, \quad (21)$$

где $C_0 = \frac{\sigma^{-1} e}{e\sigma^{-1} e}$, $C_1 = \sigma^{-1}\bar{r}(y) - \frac{e\sigma^{-1}\bar{r}(y)}{e\sigma^{-1} e}\sigma^{-1} e$.

Значит, согласно (20) и (21) оптимальное управление инвестора (состав портфеля) зависит теперь не только от отношения инвестора к риску (выбор параметра γ), но и от предполагаемого инвестором сценария развития экономической ситуации, характеризуемой информацией о значениях внешних факторов y (например, цена на нефть, валютный курс, рост ВВП и др.). Для двух сценариев имеем два вектора значений внешних факторов y^1 и y^2 и, соответственно, две оценки вектора математических ожиданий доходностей $\bar{r}(y^1)$ и $\bar{r}(y^2)$. Примером может служить многофакторная модель[10].

[10] *См.: Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции / Пер. с англ. А. Н. Буренина, А. А. Васина. — М.: ИНФРА-М, 2004.*

Тогда составы двух оптимальных полноразмерных портфелей одного инвестора согласно (10) есть $x^0(\gamma, y^1) = C_0 + C_1(y^1)\gamma$ и $x^0(\gamma, y^2) = C_0 + C_1(y^2)\gamma$.

Оценим ковариацию случайных величин доходностей двух разных портфелей одного инвестора, имеющих составы $x(\gamma, y^1)$ и $x(\gamma, y^2)$. По формуле (3) имеем

$$\operatorname{cov}(r_{x(\gamma, y^1)}(y^1), r_{x(\gamma, y^2)}(y^2)) = x(\gamma, y^1)\sigma x(\gamma, y^2). \quad (22)$$

Можно считать оптимальное управление $x^0(y)$ (состав портфеля) инвестора устойчивым, если в пределах изменения информации (прогноза) корреляция портфелей остается положительной. Отметим, что в случае оценки риска фондового рынка в целом положительная ковариация портфелей разных инвесторов служит фактором неустойчивости рынка[11]. Положительная же ковариация разных портфелей одного инвестора говорит об устойчивости управления конкретного инвестора, т. е. при рассматриваемых сценариях развития экономической ситуации случайные значения доходностей его портфелей имеют тенденцию меняться в одну сторону, и инвестор будет застрахован от потерь, вызванных ошибочным прогнозом.

Из формулы (6) следует, что если определитель ковариационной матрицы $\det \sigma \neq 0$, то ковариация $\operatorname{cov}(r_{x^0(\gamma, y^1)}(y^1), r_{x^0(\gamma, y^2)}(y^2))$ двух полноразмерных оптимальных портфелей $x^0(\gamma, y^1)$ и $x^0(\gamma, y^2)$ инвестора положительна для $\bar{r}(y^1)$, $\bar{r}(y^2)$ и σ, удовлетворяющих условию

$$(e\sigma^{-1}\bar{r}(y^1))(e\sigma^{-1}\bar{r}(y^2)) - (\bar{r}(y^1)\sigma^{-1}\bar{r}(y^2))(e\sigma^{-1}e) < \left(\frac{1}{\gamma}\right)^2. \quad (23)$$

ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ ФОНДОВОГО РЫНКА

Как вытекает из результатов анализа, оптимальные портфели имеют положительную корреляцию, причем чем ближе значения коэффициентов γ инвесторов, т. е. сходно их отношение к риску, тем ближе к единице коэффициенты корреляции их портфелей. В отличие от равновесной модели CAPM, в которой тоже исследуется коллективное поведение инвесторов, в нашей работе рассматриваются вопросы снижения коллективного риска на фондовом рынке вне ситуации равновесия. В зависимости от характера переходных процессов (скорости, амплитуды) могут возникнуть значительные колебания рынка, а в поведении инвесторов — известный в теории игр эффект толпы (например, массовый переход в кэш), что может привести (как и было недавно) к обвалу. Поэтому положительная корреляция случайных величин доходностей — один из существенных факторов неустойчивости.

Так как инвесторы не обязаны вести себя на фондовом рынке оптимально (например, согласно (1)), то их портфели могут быть коррелированы как положительно, так и отрицательно. Таким образом, однотипное поведение инвесторов может вызывать большие колебания рынка, а разнотипное гасит колебания рынка, т. е. хеджирует коллективный риск. Поэтому для оценки и прогнозирования коллективного риска нами ранее была введена мера разнообразия портфелей, основанная на понятии энтропии рынка[12]. Чем больше значение энтропии, тем больше разнообразие портфелей и меньше коллективный риск на фондовом рынке.

---

[11] *См.: Горелик В. А., Золотова Т. В. Оценка корреляции доходности инвестиционных портфелей и устойчивость фондового рынка // Государственный университет Минфина России. Финансовый журнал. — 2012. — № 3. — С. 43–52.*

[12] *Там же.*

Как известно, систематический (или рыночный) риск фондового рынка определяется предельным значением средней ковариации доходностей финансовых инструментов[13]. Эта величина не зависит от распределения финансовых инструментов (ценных бумаг) по инвестиционным портфелям. На реальном фондовом рынке все финансовые инструменты принадлежат инвесторам, т. е. распределены по портфелям. Поэтому предельное значение средней ковариации ценных бумаг можно считать оценкой риска неструктурированного рынка.

В качестве меры (показателя) риска структурированного фондового рынка может также служить средняя ковариация портфелей. Пусть N — общее количество портфелей (или инвесторов), присутствующих на рынке. Дисперсия средней доходности портфелей, т. е. дисперсия величины $r_{cp}^{p} = \frac{1}{N}\sum_{m=1}^{N} r^{m}$ имеет вид

$$Dr_{cp}^{p} = \frac{1}{N}\bar{\sigma}_N^2 + \frac{1}{N^2}(N^2 - N)\overline{\mathrm{cov}}_N,$$

где $\bar{\sigma}_N^2 = \frac{1}{N}\sum_{m=1}^{N} Dr_{x^m}$ — средняя дисперсия портфелей,
$\overline{\mathrm{cov}}_N$ — средняя ковариация портфелей.

$$\overline{\mathrm{cov}}_N = \frac{1}{N^2 - N}\sum_{s,\, m=1,\, s\neq m}^{N} \mathrm{cov}(r_{x^s}, r_{x^m}). \qquad (24)$$

Если $\bar{\sigma}_N^2 \le A$ и $\overline{\mathrm{cov}}_N \to B$ при $N \to \infty$, то имеем $\frac{1}{N}\bar{\sigma}_N^2 \to 0$ и $Dr_{cp}^{p} \to B$ при $N \to \infty$. Значит, если $B = 0$ то диверсификацией с достаточно большим N значение Dr_{cp}^{p} можно сделать сколь угодно малым. Однако при однотипном (оптимальном по Марковицу) поведении инвесторов доходности их портфелей положительно коррелированы, поэтому $B > 0$, и риск структурированного рынка неустраним. При разнотипном поведении доходности портфелей инвесторов могут быть коррелированы отрицательно, что приводит к хеджированию коллективного риска: колебания рынка гасятся, и он возвращается в прежнее положение равновесия.

Для оценки устойчивости рынка как с помощью энтропии, так и с помощью средней ковариации $\overline{\mathrm{cov}}_N$ требуется знание составов портфелей x, обращающихся на фондовом рынке в данный момент. Однако только при расчете $\overline{\mathrm{cov}}_N$ составы портфелей x участвуют непосредственно. Этот факт характеризует среднюю ковариацию портфелей как более тонкую оценку устойчивости (риска) по сравнению с энтропией, характеризующей степень разнообразия портфелей, где для расчета берутся лишь доли портфелей от их общего числа в каждом классе портфелей[14].

Рассмотрим на примере полноразмерных оптимальных портфелей, как изменится значение средней ковариации, если количество портфелей на рынке увеличилось на единицу. Предположим, что ковариационная матрица σ строго положительно определена. Из формулы (3) вытекает, что $\mathrm{cov}(r_{x^{0s}}, r_{x^{0m}}) = C_0\sigma C_0 + C_1\sigma C_1\gamma_s\gamma_m$,

---

[13] *См., например: Ширяев А. Н. Основы стохастической финансовой математики. Том 1: Факты. Модели. — М.: ФАЗИС, 1998.*

[14] *См.: Горелик В. А., Золотова Т. В. Оценка корреляции доходности инвестиционных портфелей и устойчивость фондового рынка // Государственный университет Минфина России. Финансовый журнал. — 2012. — № 3. — С. 43–52.*

где $C_0\sigma C_0=(e\sigma^{-1}e)^{-1} > 0$, а $C_1\sigma C_1 > 0$. Тогда по формуле (24) при $N + 1$ портфелей их средняя ковариация (после преобразования)

$$\overline{\text{cov}}_{N+1} = \overline{\text{cov}}_N + \frac{2C_1\sigma C_1}{(N-1)N(N+1)}\left((N-1)\sum_{m=1}^{N}\gamma_{N+1}\gamma_m - \sum_{s,\,m=1,\,s\neq m}^{N}\gamma_s\gamma_m\right).$$

Значит, $\overline{\text{cov}}_{N+1} < \overline{\text{cov}}_N$, если $(N-1)\sum_{m=1}^{N}\gamma_{N+1}\gamma_m - \sum_{s,\,m=1,\,s\neq m}^{N}\gamma_s\gamma_m) < 0$,

т. е. $\gamma_{N+1} < \frac{1}{(N-1)}\min\limits_{m=1,\ldots,N}\sum\limits_{s=1,\,s\neq m}^{N}\gamma_s$.

Таким образом, если на фондовом рынке появляется оптимальный полноразмерный портфель, коэффициент риска которого $\gamma_{N+1} < \frac{1}{(N-1)}\min\limits_{m=1,\ldots,N}\sum\limits_{s=1,\,s\neq m}^{N}\gamma_s$, то средняя ковариация полноразмерных оптимальных портфелей уменьшается. При этом фондовый рынок становится более устойчивым. Наоборот, появление оптимального полноразмерного портфеля, коэффициент риска которого $\gamma_{N+1} \geq \frac{1}{(N-1)}\sum\limits_{m=1}^{N}\gamma_m$, увеличивает среднюю ковариацию портфелей, и рынок становится менее устойчивым.

Рассмотрим в качестве примера широко используемую рыночную модель[15], которая предполагает, что математические ожидания доходностей $\bar{r}_i$ финансовых инструментов за данный период времени связаны с математическим ожиданием доходности рыночного индекса за данный период соотношением $\bar{r}_i = a_{il} + \beta_{il}\bar{r}_I$, $i = 1, \ldots, n$, где a_{il} — коэффициент смещения, β_{il} — коэффициент наклона (бета-коэффициент), $\bar{r}_I$ — математическое ожидание доходности рыночного индекса I. Оптимальный полноразмерный портфель, определяемый из решения задачи (1), имеет вид

$$x^0(\gamma, \bar{r}_I) = C_0 + C_1\gamma = \frac{\sigma^{-1}e}{e\sigma^{-1}e} + \left(\sigma^{-1}(a_I + \beta_I\bar{r}_I) - \frac{e\sigma^{-1}(a_I + \beta_I\bar{r}_I)}{e\sigma^{-1}e}\sigma^{-1}e\right)\gamma, \qquad (25)$$

где $a_I = (a_{1I}, \ldots, a_{nI})$, $\beta_I = (\beta_{1I}, \ldots, \beta_{nI})$.

Пусть инвесторы руководствуются субъективной информацией относительно величины $\bar{r}_I$. Из формулы (3) получаем выражение для ковариации случайных величин доходностей любых двух портфелей $x^0(\gamma_s, \bar{r}_{I,s})$ и $x^0(\gamma_m, \bar{r}_{I,m})$, $s, m = 1, \ldots, N$, $s \neq m$ и вычисляем по формуле (24) среднюю ковариацию портфелей:

$$\overline{\text{cov}}_N = \frac{1}{e\sigma^{-1}e} + \frac{\sum\limits_{s,\,m=1,\,s\neq m}^{N}\left((a_I + \beta_I\bar{r}_{I,s}) - \frac{e\sigma^{-1}(a_I + \beta_I\bar{r}_{I,s})}{e\sigma^{-1}e}e\right)\sigma^{-1}\left((a_I + \beta_I\bar{r}_{I,m}) - \frac{e\sigma^{-1}(a_I + \beta_I\bar{r}_{I,m})}{e\sigma^{-1}e}e\right)\gamma_s\gamma_m}{N^2 - N}. \qquad (26)$$

При условии строгой положительной определенности ковариационной матрицы σ доказано, что при больших значениях $\bar{r}_{I,s}$ и $\bar{r}_{I,m}$ имеем $\overline{\text{cov}}_N >> 0$; а при $\bar{r}_{I,s}$ и $\bar{r}_{I,m} \to 0$ имеем $\overline{\text{cov}}_N > 0$. Поэтому при прогнозе быстро растущего рынка поведение инвесторов приводит к высокой вероятности кризисных явлений. При прогнозе падения

[15] *См.: Ширяев А. Н. Основы стохастической финансовой математики./ Том 1: Факты. Модели. — М.: ФАЗИС, 1998.*

рынка вероятность кризисных явлений также значительна. При умеренных значениях $\bar{r}_{l,\,s}$, $\bar{r}_{l,\,m}$ имеем относительно устойчивое состояние рынка. При одинаковых оценках всеми инвесторами значений доходности индекса $\bar{r}_{l,\,s} = \bar{r}_{l,\,m} = \bar{r}_{l}$, $s, m = 1, \ldots, N$, $s \neq m$ имеем $\overline{\mathrm{cov}}_{N} > 0$. Значит, если различное поведение инвесторов связано только лишь с различным отношением к риску (выбор параметра γ), то средняя ковариация случайных значений доходностей портфелей, определяемая соотношением (26), всегда положительная, что согласуется со свойством положительной ковариации доходностей оптимальных портфелей.

Проведенное исследование показывает, что однотипное поведение инвесторов (оптимизация портфеля при одинаковой информированности) даже при разном отношении к риску служит фактором неустойчивости фондового рынка. С другой стороны, инвесторы, придерживаясь различных прогнозов развития фондового рынка, вследствие различной их информированности (более или менее информированы, по-разному информированы), будут выбирать разные стратегии (портфели) и тем самым обеспечивать устойчивость фондового рынка. При этом средняя ковариация доходностей портфелей инвесторов является приближенным значением дисперсии рыночной доходности и может быть принята в качестве оценки риска структурированного рынка (состоящего из большого числа портфелей).

Формализация проблемы формирования оптимального портфеля ценных бумаг с учетом возможности инвесторов проводить операции безрискового заимствования, кредитования, коротких продаж позволяет более адекватно описывать процессы, происходящие на фондовом рынке, и, следовательно, более точно прогнозировать коллективный риск.

Библиография

1. Вентцель, Е. С. Теория вероятностей. — М.: КноРус, 2010. — 658 с.
2. Горелик, В. А., Золотова, Т. В. Модели оценки коллективного и системного риска. — М.: ВЦ РАН, 2011. — 163 с.
3. Горелик, В. А., Золотова, Т. В. Оценка корреляции доходности инвестиционных портфелей и устойчивость фондового рынка // Государственный университет Минфина России. Финансовый журнал. — 2012. — № 3. — С. 43–52.
4. Горелик, В. А., Золотова, Т. В. Некоторые вопросы оценки корреляции доходностей инвестиционных портфелей // Проблемы управления. — 2011. — № 3. — С. 36–42.
5. Шарп, У., Александер, Г., Бейли, Дж. Инвестиции / Пер. с англ. А. Н. Буренина, А. А. Васина. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 1028 с.
6. Ширяев, А. Н. Основы стохастической финансовой математики / Том 1. Факты. Модели. — М.: ФАЗИС, 1998. — 512 с.
7. Markowitz, H. M. Portfolio selection // Journal of Finance. — 1952. — № 7. — P. 77–91.

***Ключевые слова**:*
золото, валютная система, финансовый кризис, золотые резервы, наднациональная мировая валюта

***Л. Г. Чувахина**, к. э. н.,*
*доц. кафедры «Мировая экономика и международные финансовые отношения» Финансового университета при Правительстве РФ (**e-mail: l-econom@mail.ru**)*

Роль золота в мировой валютной системе XXI века

В последние годы все чаще ставится вопрос о роли и месте золота в мировой валютной системе. С одной стороны, в ходе демонетизации золото официально утратило денежные функции, было исключено из денежного обращения и стало рассматриваться главным образом в качестве хотя и особого, но товара. С другой — в условиях современной финансовой нестабильности вряд ли можно отрицать сохранение монетарного значения золота.

Утратив основные денежные функции, золото продолжает пользоваться значительным спросом на мировых финансовых рынках. Оно по-прежнему рассматривается в качестве ликвидного средства сохранения накопленного капитала. До сих пор не существует альтернативы желтому металлу как сокровищу. Сегодня большинство государств предпочитает держать часть своих резервов в золоте, что во многом обусловлено стремлением застраховать себя на случай третьей волны мирового финансового кризиса. Тем более что некоторые аналитики прогнозируют приход кризисного «цунами» с Востока, проявляющего наибольший интерес к накоплению монетарного золота. И это объективно обосновано. Объем золотого запаса отражает валютно-финансовые позиции государства и служит одним из показателей его платежеспособности. Чем больше золотые резервы страны, тем прочнее ее позиции в мировой экономике и политике.

Исторически сложилось так, что на протяжении столетий роль денег выполняли драгоценные металлы, в т. ч. золото. Оно служило основой денежной системы и использовалось в качестве универсального средства платежа. Сегодня монетарная роль золота связана прежде всего с государственными золотыми резервами. Национальные органы денежно-кредитного регулирования могут приобретать золото у занимающихся золотодобычей предприятий, коммерческих банков или закупать его за границей, что ведет к увеличению его резервных запасов. В случае же продажи золота его запасы сокращаются. В последние годы увеличиваются частные золотые резервы, включающие в себя металл в монетарной (монеты, стандартные слитки) и немонетарной (ювелирные изделия) форме[1]. Государственные и частные запасы золота образуют национальный золотой запас, составляющий заметную часть национального богатства во многих странах мира. Официальные золотые запасы в мире оцениваются более чем в 30 тыс. т, частная тезаврация — в 25 тыс. т[2].

---

[1] *См.: Борисов С. М. Золото в современном мире. — М.: Наука, 2006.*

[2] *См.: Красавина Л. Н. Тенденции и перспективы реформы мировой валютной системы // Век глобализации. — 2011. — № 1 (7).*

Процесс демонетизации золота на международном уровне, юридически утвержденный введением Ямайской валютной системы, означал лишение золота роли всеобщего эквивалента и выведение его из денежного обращения, а также официальную отмену монетного паритета золота и запрет выражения режима валютного курса через него. Золото было исключено из Устава МВФ как средство платежа. Демонетизация золота, по сути, представляет собой превращение его из финансового актива в товар, который перестает использоваться центральными банками стран как средство платежа. Пришедшие на смену золоту денежные знаки обладают значительно более высокой мобильностью, способностью перемещаться на любые расстояния, дешевизной материала изготовления, отсутствием мотивации для умышленной порчи. Золото обладает ограниченной ликвидностью по сравнению с бумажными деньгами, не участвует в наличном денежном обращении и выполняет функции денег опосредованно, через рынки золота. Иными словами, оно может обмениваться на товары лишь после продажи за валюту.

Роль золота как гаранта денег сдерживается возможностью легкого превращения желтого металла в сокровище, что позволяет изъять его из оборота в любой момент. Сегодня основная роль в обеспечении гарантий стабильности национальных валют отводится эффективности экономик стран и в значительно меньшей степени — накопленному объему золота.

ЗОЛОТО В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В то же время значение золота заметно повышается в условиях кризиса, войн, международных изоляций. В условиях политической и экономической нестабильности оно играет роль чрезвычайных денег, выступает в роли резервного «фонда» государства и частных лиц; в критических ситуациях становится первоочередным объектом для инвестиций, поскольку в условиях кризиса другие средства инвестирования не показывают должной эффективности. Золотое правило мировых инвесторов заключается в том, что не менее 10–15 % инвестиционного портфеля следует конвертировать в желтый металл. При этом инвесторы хорошо понимают, что вложения в золото не дадут сверхприбыли, однако могут обезопасить от значительных потерь. Они рассматривают золото в качестве сдерживающего фактора ускорения инфляционных процессов, а при определенных условиях и инструмента хеджирования валютных рисков.

Роль золота как защитного актива укрепляется на фоне замедления экономического восстановления, растущей потребности стран в рефинансировании долга. Однако как только наступает период начальной фазы экономического роста, инвесторы начинают выводить свои средства из золота и вкладывать в другие активы. Более эффективными становятся вложения в ценные бумаги.

В то же время при росте инфляции привлекательность золота как актива увеличивается. Бегство от неустойчивых валют к золоту приводит к заметному росту цен на него, демонстрируя истинную стоимость бумажных денег. Имея золото, можно приобрести необходимые валюты, а на них любые товары или, например, погасить задолженность.

В период глобальной нестабильности цена на золото всегда растет, что увеличивает реальную рыночную ценность золотых запасов. За период с 2001 по 2013 гг. цены на золото выросли более чем в пять раз. При этом за последние пять лет среднегодовые темпы их роста составили 20,6 %, что выше, чем на нефть, медь, алюминий, зерно. В июле 2013 г. золото торговалось по цене $1271–1298 за тройскую унцию[3]. Причины повышения цен: политика низких, доходящих до нулевого уровня процентных ставок, рост бюджетных дефицитов и задолженности государств, монетизация долгов государственного и частного секторов, высокий спекулятивный спрос, рост удельного веса золота в национальных золотовалютных резервах, геополитическая напряженность. Согласно данным Всемирного совета по золоту (World Gold Council — WGC), центральные банки закупили в 2012 г. 535 т золота, что составило 12 % мирового

[3] *См.: Физический спрос снижает цены на золото / ForexAW.com (http://forexaw.com/NEWs/Towar SblPbe/Market_precious_metals/Gold_market/193161_Физический_спрос_снижает_цены_на_золото).*

спроса на золото против 4 % в 2007 г.[4] Крупнейшими покупателями были центральные банки Мексики, Бразилии, России, Казахстана, Южной Кореи. Ожидается, что в ближайшие годы сохранится тенденция роста золотого запаса стран как фактора национальной финансовой безопасности. Центральные банки останутся нетто-покупателями золота, учитывая сохраняющееся недоверие к современной валютной системе. Прежде всего поддерживать спрос на золото будут центральные банки развивающихся стран, наращивающие свои золотые резервы уже несколько лет подряд.

ИСТОРИЯ ЗОЛОТОЙ РАСПРОДАЖИ

Примечательно, что до последних трех лет центральные банки на протяжении четырех десятилетий выступали поставщиками золота на рынок. Их поведение — наглядная иллюстрация изменения отношения к золоту в зависимости от состояния финансовых рынков. Поставки осуществлялись по двум каналам. Речь идет, во-первых, о публичных продажах золота, а во-вторых, о так называемых тайных операциях с желтым металлом. Распродажи золота начались после отмены золотодолларового стандарта. Сначала активная продажа золота проводилась на аукционах, организованных Казначейством США и МВФ. В 1970-х гг. США и МВФ продали соответственно 530 т и 732 т золота. В 1980-х гг. золотые резервы находились в «замороженном» состоянии. В 1990-х гг. продажи золота на мировом рынке возобновились. Наибольшую активность проявляли США. Расширяя предложение золота на мировом рынке, Соединенные Штаты способствовали снижению цен на него и одновременно повышению статуса доллара как единственной глобальной расчетной валюты. Такая политика позволила снизить цену золота с $850 в 1980 г. до $275 в 2001 г. за тройскую унцию, что привело к снижению рентабельности бизнеса золотодобывающих производителей. Чистые продажи желтого металла из официальных резервов развитых стран составили 2,9 тыс. т[5].

Начиная с осени 1999 г., после начала действия Вашингтонских соглашений по золоту, на рынке активизировалась деятельность центральных банков. Первое Вашингтонское соглашение было подписано в сентябре 1999 г. 17 центральными банками, включая Европейский центральный банк, о продажах золота на пятилетний период. Предполагалось за пять лет реализовать на рынке 2 тыс. т желтого металла. Это соглашение официально было призвано содействовать сдерживанию продаж золота в целях стабилизации рынка. Фактически же реализация золота центральными банками способствовала поддержанию цен на него на достаточно низком уровне. Второе Вашингтонское соглашение по золоту было принято в сентябре 2004 г., третье — в сентябре 2009 г. Крупнейшие продажи золота в рамках Вашингтонских соглашений осуществили Швейцария, Великобритания, Франция, Нидерланды, Испания и Португалия. В среднем ежегодно в 2001–2009 гг. чистые продажи золота составляли 385 т[6]. Одновременно росла «тайная» продажа желтого металла центральными банками частным лицам, несмотря на принятые в рамках второго Вашингтонского соглашения ограничения на лизинг золота и использование золотых опционов и фьючерсов.

ДИНАМИКА И СТРУКТУРА СПРОСА НА ЗОЛОТО

В настоящее время спрос на золото растет со стороны не только центральных банков, но и негосударственного сектора. Основные его источники — ювелирная промышленность и инвестиционные компании. За период с 1990 по 2005 гг. мировое потребление золота ювелирной промышленностью возросло почти в два раза, достигнув около 3 тыс. т в год. В конце 1990-х гг. на ювелирные изделия приходилось 85 % всего реализуемого золота. Сегодня спрос на золото как на особый товар носит скорее инвестиционный, нежели промышленный характер, хотя не следует забывать про растущий

---

[4] *См.: WGC: отчет по золоту за 4-й квартал 2012 года / Gold.ru (http://gold.ru/articles/analytics/wgc-otchjot-po-zolotu-za-4-kvartal-2012-goda.html).*

[5] *См.: Борисов С. М. Золото в современном мире. — М.: Наука, 2006. — С. 86.*

[6] *См.: Возросшая монетарная роль золота укрепляет его среднесрочные перспективы / Элитный трейдер (http://elitetrader.ru/index.php?newsid=126577).*

спрос на этот металл со стороны электронной индустрии. Больше всего золотых элементов используется в авиационных и космических электронных устройствах.

Финансовый кризис оказал серьезное воздействие на структуру рынка золота. Уже в конце 2008 г. по объему вложений средств в золото потребители ювелирных изделий уступили место инвесторам. За счет сокращения спроса в ювелирном секторе общий спрос на золото в мире в 2012 г. снизился на 4 % — до 4406 т, несмотря на закупки центральных банков и приток инвестиций в паевые фонды. В 2013 г. сохраняется тенденция снижения спроса на изделия ювелирной промышленности. По данным WGC, Россия оказалась одной из немногих стран, увеличивших закупки ювелирных изделий. Спрос в России в 2012 г. вырос на 7 %, в Японии — на 6 %, в Египте — на 35 %. В Китае спрос на ювелирные изделия, после резкого роста в 2009–2011 гг., замедлился. В 2012 г. рост составил всего лишь 1 %[7]. В конце 2012 г. резко вырос спрос на золотые монеты и ювелирные украшения в Индии. Во многом это объяснялось стремлением закупить как можно больше продукции накануне повышения пошлин на импорт золота. Высокий спрос на золото — главная причина увеличения дефицита текущего счета платежного баланса страны, почти достигшего $90 млрд[8].

В условиях увеличения спекулятивных операций на валютном рынке бумажные деньги как средство долгосрочного сбережения стали проигрывать золоту как инвестиционному активу. В периоды финансовой нестабильности валютные рынки отличаются высоким уровнем волатильности. Волатильность рынка золота определяется спекулятивным поведением инвесторов. В большинстве случаев инвесторы отдают предпочтение вкладам в физическое золото (покупка слитков и монет) и виртуальное (открытие обезличенного металлического банковского счета, на котором хранится денежная сумма, соответствующая стоимости металла). Все более привлекательным становится инвестирование в акции золотодобывающих компаний.

Покупка акций золотодобывающих компаний — возможность опосредованно заработать на рынке золота. Известно, что когда нефть растет в цене, инвесторы в большинстве своем покупают акции нефтедобывающей отрасли. Такой же подход существует и в отношении золота. Действительно, доходы от акций золотодобывающих компаний имеют тенденцию коррелировать с ценами на желтый металл. Однако за последние два года эта зависимость нарушилась. Курсы акций уже не дублируют динамику цен на золото. Стоимость акций золотодобывающих компаний значительно отстает от мировых цен на золото. Одна из причин этого — опасения, связанные с возможными рисками компаний, занимающихся добычей золота в геополитически нестабильных регионах мира. Поэтому при принятии решений по инвестированию в акции золотодобывающих компаний важнейшим фактором становится не только эффективность компании, но и место расположения ее производственных мощностей. В 2009–2011 гг., в период резкого роста цен на золото, многие компании в целях увеличения добычи стали осваивать новые, часто малорентабельные месторождения. Однако когда темпы роста цен на золото снизились, прибыли компаний упали и многие производства стали закрываться. А это, в свою очередь, привело к дальнейшему падению цен на акции и оттоку капитала из золотодобывающей отрасли.

Между тем легализация роли золота как валютного металла затрудняется в связи с колебаниями рыночной цены и отсутствием реальной официальной цены на него. Однако нельзя исключать возможности как укрепления позиций золота на мировом финансовом рынке в случае обвала курсов мировых резервных валют, так и их ослабления, падения цен на него. В 2013 г. мировая цена на золото постоянно меняется, причем в большей степени в сторону понижения по сравнению с предыдущим годом. Если в декабре 2012 г. цена на золото колебалась в диапазоне от $1670 до $1800 за тройскую унцию, то в феврале 2013 г. она уменьшилась почти на 15 % по сравнению с декабрьским максимумом. В конце июня 2013 г. цена на желтый металл достигла трехлетнего минимума, упав до $1181 за тройскую унцию. После продолжительного периода

---

[7] *См.: WGC: отчет по золоту за 4-й квартал 2012 года / Gold.ru (http://gold.ru/articles/analytics/wgc-otchjot-po-zolotu-za-4-kvartal-2012-goda.html).*

[8] *См.: Три причины роста спроса на золото в Индии / ТРАСТ.УА (http://blogs.trust.ua/superinvestor-ru/2013/02/03/848/Tri-prichini-rosta-sprosa-na-zoloto-v-Indii/).*

снижения стоимости золота, начиная с конца июля цены на него начали расти. 27 июля цена возросла до $1265,5 за унцию, что стало возможным на фоне удешевления доллара к большинству мировых валют[9]. Во многом ценовая ситуация на рынке золота в июне — июле 2013 г. была связана с заявлением руководства Федеральной резервной системы США о сроках сворачивания программы дешевых денег, удерживающей процентные ставки на низком уровне. Отказ от программы может стать позитивным фактором для американского доллара и негативным для цен на золото. Выброс значительного количества американской валюты на мировой рынок способствует скупке активов по всему миру. Не исключено, что за счет этих дешевых долларов скупалось и золото.

Динамика цены на золото в 2003–2013 гг.

Источник: Графики цен на ЗОЛОТО, Серебро, Платину. Справочная информация / Информационный ресурс «Деньга» (http://www.denga.com.ua/index.php?id=1079&option=com_content&task=view).

Обозначившаяся в конце июля 2013 г. повышательная тенденция сохранилась и в августе — цена на желтый металл перешла отметку в $1400. Так, на торгах в Нью-Йорке 27 августа цена на золото составила $1417 за унцию. Заметный рост цен вызван, с одной стороны, расширением инвестиционной активности, с другой — обострением сирийского конфликта.

ОСНОВНЫЕ ПОТРЕБИТЕЛИ И ПРОИЗВОДИТЕЛИ ЗОЛОТА

Главные потребители золота в мире — Индия и Китай. При этом Китай занимает первое место в мире по добыче золота: в 2012 г. объем добычи в стране составил 403 т, или 15 % от общей мировой добычи[10]. Все добытое золото поступает в государственные запасы. Другими крупнейшими продуцентами золота выступают Австралия, США, Россия, ЮАР, Перу, Канада, Индонезия. На эти страны вместе с Китаем приходится около 70 % мировой добычи[11]. Текущий спрос на золото в мире составляет порядка 3800 т, что заметно превышает самый высокий за всю историю показатель добычи, равный в 2012 г. 2700 т. Согласно оценкам западных экспертов, добыча золота в последующие годы будет сокращаться и составит в 2018 г. 1600 т, а в 2026 г. — 780 т. При сохранении существующего спроса на золото можно ожидать дальнейшего роста цен на него[12].

---

[9] *См.: Физический спрос стимулирует рост цен на золото / МастерБанк (http://masterbank.info/novosti-bankov/fondoviy-rinok/17-fizicheskij-spros-stimuliruet-rost-ceny-na-zoloto.html).*

[10] *См.: China's Gold Imports From Hong Kong Decline as Demand Slows / Bloomberg.com (http://www.bloomberg.com/news/2013-08-06/china-s-gold-imports-from-hong-kong-decline-as-demand-slows-1-.html).*

[11] *См.: 2011 Minerals Yearbook. Gold (Advance Release) / The USGS Mineral Resources Program (http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/commodity/gold/myb1-2011-gold.pdf).*

[12] *См.: Muller J. and Frimmel H. E. Numerical Analysis of Historic Gold Production Cycles and Implications for Future Sub-Cycles / Bentham Science Publishers (http://www.benthamscience.com/open/togeoj/articles/V004/29TOGEOJ.pdf).*

В 2011 г. Китай занимал второе место в мире по потреблению золота (811 т) после Индии (933 т). На третьем месте — США с объемом потребления в 194,9 т. Отрыв США от Индии и Китая значителен. В 2012 г. спрос в Китае вырос на 20 %. В 2013 г. Китай, по всей видимости, станет крупнейшим потребителем золота, если учитывать, что в первом полугодии он увеличил потребление физического золота на 54 % по сравнению с тем же периодом годом ранее. Во многом это связано с тем, что Китай увеличивает использование золота для целей военно-промышленного комплекса. В 2012 г. Индия, страна, традиционно ориентированная на массовое потребление золотых ювелирных изделий, столкнулась с законодательным решением о повышении пошлин на импорт золота и платины с 4 до 6 % и девальвацией рупии, сделавшей золото более дорогим для населения страны[13]. Тем не менее спрос на рынке физического золота продолжает расти, несмотря на сохранение политики повышения импортных пошлин, ставка которых в августе 2013 г. достигла 8 %. Введенные ограничения, по мнению экспертов, вряд ли смогут оказать существенное влияние на покупательную способность состоятельных граждан Индии. Что касается малоимущих, то они, безусловно, ощутят рост цен на золото, однако это не приведет к отказу от приобретения золотых изделий, обусловленного национальными традициями. В то же время рост пошлин может стать причиной экспансии нелегального импорта золота в страну, в частности из стран Юго-Восточной Азии.

ЗОЛОТОВАЛЮТНАЯ ПОЛИТИКА КИТАЯ

Китай активизирует закупки золота с целью диверсификации валютных рисков. Потребление золота в стране в два раза превышает добычу. Дефицит покрывается за счет импорта. Китай — чистый импортер желтого металла. В 2012 г. в него ввезено 834,5 т золота против 431,2 т в 2011 г. Золото поступает в Китай не только по каналам торговли. Значительное его количество страна получает в рамках международных кредитных соглашений китайских банков с европейскими, в которых золото используется в качестве залога. Это означает не что иное, как вымывание золота из европейских банков. В большинстве соглашений с азиатскими банками оговорено, что требования к дополнительному обеспечению исполняются только в форме передачи физического золота. Кроме того, Китай получает золото с рудников, которые китайцы приобрели за границей, в частности в африканских странах и в Австралии. Китай активно скупает доли в золотодобывающих компаниях разных стран, чтобы в будущем гарантировать себе поставки золота по низким ценам[14]. Золотая политика Китая во многом объясняет рост цен на золото на мировом рынке. За первое полугодие 2013 г. чистый импорт золота в Китай только через Гонконг составил 600 т. В случае, если темпы роста импорта сохранятся на том же уровне, Китай может ввезти в страну 1200, а может быть, и более тонн золота[15]. А если учесть, что добыча золота в стране составляет порядка 400 т, то можно предположить, что Китай потребляет больше половины добываемого в мире золота.

В последнее время многие страны высказывают опасения по поводу сохранности национальных золотых запасов, находящихся на хранении в иностранных банках. Так, желание произвести репатриацию своих золотых запасов из США и Великобритании высказали Германия, Нидерланды, Швейцария и некоторые другие страны, в т. ч. Венесуэла и Азербайджан. Венесуэла в январе 2012 г. осуществила репатриацию национальных запасов золота в размере 160 т на общую сумму около $9 млрд из международных

---

[13] *См.: Китай снова обошел Индию по потреблению золота / Gold.ru (http://gold.ru/articles/news/kitaj-snova-oboshjol-indiju-po-potrebleniju-zolota.html).*

[14] *См.: Китай покупает акции рудников золота по всему миру / Gold.ru (http://gold.ru/articles/news/kitaj-pokupaet-akcii-rudnikov-zolota-po-vsemu-miru.html).*

[15] *См.: Лоренс Вильямс: Импорт золота в Китай сократился, но лишь на крохотный процент! / Око планеты (http://oko-planet.su/finances/financesnews/204288-import-zolota-v-kitay-sokratilsya-no-lish-na-krohotnyy-procent.html).*

банков, оставив лишь 50 т — 15 % своего золотого запаса — за рубежом для осуществления финансовых операций[16]. Сегодня тенденция к репатриации золота усиливается. Согласно статистике WGC, центральные банки проводят политику увеличения доли золота в национальных золотовалютных резервах. В 2013 г. размер мирового золотого запаса достиг 30,2 тыс. т, из них в США хранится свыше 8,1 тыс. т золота, или 76,3 % в золотовалютных резервах страны; в Германии — 3,4 тыс. т, или 73,5 %; в Италии — 2,5 тыс. т, или 72,8 %; во Франции — 2,4 тыс. т, или 71,2 %; в Китае — 1,1 тыс. т, или 1,7 %. В среднем по миру уровень запасов золота составляет около 10 %[17].

Как видно из приведенных данных, по относительному показателю Китай заметно отстает от других стран. Чтобы Китай мог иметь половину золота в своих резервах, количество желтого металла должно составлять не 1,1 тыс. т, а порядка 30 тыс. т. Такой объем примерно равен официальным запасам золота всех стран мира. Китай скупает золото в целях укрепления своей национальной валюты и, возможно, с учетом перспективы превращения юаня в международную резервную валюту. Известно, что с ростом запасов золота доверие к национальной валюте растет. Росту престижа юаня способствует укрепление конкурентных позиций банковского сектора с помощью золота и стандартов Базеля III. Согласно вступившему в силу с 1 января 2013 г. соглашению, принятому Базельским комитетом по банковскому надзору, золото должно рассматриваться в качестве актива наравне с наличными деньгами и бондами. А это, по сути, означает, что золото снова становится важной частью мировой финансовой системы. В отличие от банков США и европейских стран, за исключением Швейцарии, оказавшихся не готовыми к принятию новых правил, китайские банки сразу же приняли правила Базеля III. Более того, все большее число развивающихся стран рассматривают возможность использования золота в качестве средства платежа, в частности за поставки нефти. Это прежде всего касается отношений Ирана с Турцией, Индией и Китаем.

Рынок золота чутко реагирует на изменение курса доллара. Динамики индекса доллара и цены золота противоположны. В период своей стабильности доллар имеет преимущества перед золотом. Во-первых, в отличие от ограниченного объема добычи золота объем долларовых резервов может при необходимости увеличиваться. Во-вторых, банкам выгоднее хранить резервы в долларах, если доллар стабилен, так как по долларовым счетам платят проценты. В-третьих, прекращен обмен долларов на золото. Однако, несмотря на относительные преимущества доллара и формальный разрыв мировой валютной системы с золотом как валютным металлом, фактически его демонетизация не завершена. Золотые запасы — наиболее надежные резервные активы по сравнению с национальными кредитными деньгами, евровалютами, международными валютными расчетными единицами.

В условиях глобальной финансовой нестабильности нередко высказывается точка зрения в пользу восстановления монетарной роли золота в функционировании мировой валютной системы. Сегодня золото объективно не может рассматриваться в качестве основы мировой валютной системы и прежде всего ввиду физической нехватки желтого металла даже для обеспечения товарооборота между странами. И все же вряд ли подлежит сомнению, что дальнейшая эволюция валютной системы по-прежнему будет связана с золотом. Ни одну из валют мира нельзя противопоставить золоту, во всяком случае, до введения в оборот наднациональной глобальной валюты. Существует мнение, что золото может использоваться в качестве резервной валюты и одной из основ для формирования современной наднациональной мировой валюты. Большинство предложений по глобальной валюте сводится к выбору различных сочетаний доминирующих резервных валют. Более сложный проект был предложен еще в 2000 г. канадским экономистом Р. Манделлом, разработавшим план конвертации до 2040 г. всех валют в единую денежную единицу и представившим его в МВФ. Его проект

---

[16] *См.: Возврат золота в страну как мировая тенденция / Gold.ru (http://gold.ru/articles/analytics/vozvrat-zolota-v-stranu-kak-mirovaja-tendencija.html).*

[17] *См.: Gold Survey 2013 / Thomson Reuters GFMS (http://www.gfms.co.uk).*

предусматривал создание композитной субстанции в качестве глобальной резервной валюты ИНТОР (INTOR), складывающейся в равной пропорции, с одной стороны, из доллара США, евро, японской йены, с другой — из золота[18].

Предлагая свой проект, Р. Манделл не был уверен в его осуществлении в реальности. К тому же возможность участия золота в формировании глобальной валюты, несмотря на усиление его роли в международной сфере, вызывает неприятие у многих экспертов. Так, по мнению американского экономиста Э. Крокетта, золото следует исключить из состава международной валютной ликвидности. Такая позиция не вызывает удивления, поскольку усиление роли золота не в интересах США. Полная замена монетарного золота бумажными деньгами вряд ли возможна в ближайшие годы, учитывая сохранение за золотом роли потенциального и реального платежного средства, единственного международного резервного актива, в отношении которого независимо от внешних факторов не возникает вопроса ни о признании, ни о доверии.

Библиография

1. Борисов, С. М. Золото в современном мире. — М.: Наука, 2006.
2. Возврат золота в страну как мировая тенденция [Электронный ресурс] / Gold.ru. — Режим доступа: http://gold.ru/articles/analytics/vozvrat-zolota-v-stranu-kak-mirovaja-tendencija.html.
3. Возросшая монетарная роль золота укрепляет его среднесрочные перспективы [Электронный ресурс] / Элитный трейдер. — Режим доступа: http://elitetrader.ru/index.php?newsid=126577.
4. Графики цен на ЗОЛОТО, Серебро, Платину. Справочная информация [Электронный ресурс] / Информационный ресурс «Деньга». — Режим доступа: http://www.denga.com.ua/index.php?id=1079&option=com_content&task=view.
5. Китай покупает акции рудников золота по всему миру [Электронный ресурс] / Gold.ru. — Режим доступа: http://gold.ru/articles/news/kitaj-pokupaet-akcii-rudnikov-zolota-po-vsemu-miru.html.
6. Китай снова обошел Индию по потреблению золота [Электронный ресурс] / Gold.ru. — Режим доступа: http://gold.ru/articles/news/kitaj-snova-oboshjol-indiju-po-potrebleniju-zolota.html.
7. Красавина, Л. Н. Тенденции и перспективы реформы мировой валютной системы // Век глобализации. — 2011. — № 1 (7).
8. Лоренс Вильямс: Импорт золота в Китай сократился, но лишь на крохотный процент! [Электронный ресурс] / Око планеты. — Режим доступа: http://oko-planet.su/finances/financesnews/204288-import-zolota-v-kitay-sokratilsya-no-lish-na-krohotnyy-procent.html.
9. Три причины роста спроса на золото в Индии [Электронный ресурс] / ТРАСТ.УА. — Режим доступа: http://blogs.trust.ua/superinvestor-ru/2013/02/03/848/Tri-prichini-rosta-sprosa-na-zoloto-v-Indii/.
10. Физический спрос снижает цены на золото [Электронный ресурс] / ForexAW.com. — Режим доступа: http://forexaw.com/NEWs/TowarSblPbe/Market_precious_metals/Gold_market/193161_Физический_спрос_снижает_цены_на_золото.
11. Физический спрос стимулирует рост цен на золото [Электронный ресурс] / МастерБанк. — Режим доступа: http://masterbank.info/novosti-bankov/fondoviy-rinok/17-fizicheskij-spros-stimuliruet-rost-ceny-na-zoloto.html.
12. 2011 Minerals Yearbook. Gold (Advance Release) [Электронный ресурс] / The USGS Mineral Resources Program. — Режим доступа: http://minerals.usgs.gov/minerals/pubs/commodity/gold/myb1-2011-gold.pdf.
13. China's Gold Imports From Hong Kong Decline as Demand Slows [Электронный ресурс] / Bloomberg.com. — Режим доступа: http://www.bloomberg.com/news/2013-08-06/china-s-gold-imports-from-hong-kong-decline-as-demand-slows-1-.html.
14. Gold Survey 2013 [Электронный ресурс] / Thomson Reuters GFMS. — Режим доступа: http://www.gfms.co.uk.
15. Muller, J. and Frimmel, H. E. Numerical Analysis of Historic Gold Production Cycles and Implications for Future Sub-Cycles [Электронный ресурс] / Bentham Science Publishers. — Режим доступа: http://www.benthamscience.com/open/togeoj/articles/V004/29TOGEOJ.pdf.
16. Mundell, R. Euro in a New International Financial Architecture [Электронный ресурс] / Ассоциация Банков Азербайджана. – Режим доступа: http://www.aba.az/publish/conf_presentation/Robert%20Mundell.ppt
17. WGC: отчет по золоту за 4-й квартал 2012 года [Электронный ресурс] / Gold.ru. — Режим доступа: http://gold.ru/articles/analytics/wgc-otchjot-po-zolotu-za-4-kvartal-2012-goda.html.

[18] *См.: Mundell R. Euro in a New International Financial Architecture / Ассоциация Банков Азербайджана (Режим доступа: http://www.aba.az/publish/conf_presentation/Robert%20Mundell.ppt).*

***Ключевые слова**:*
государственные закупки,
правовое регулирование закупок,
эффективность системы государственных закупок,
контрактная система,
принципы прокьюремента

***П. Г. Крадинов**, ст. науч. сотр.*
Центра перспективного финансового планирования, макроэкономического анализа и статистики финансов НИФИ
*(**e-mail: kradinoff@rambler.ru**)*

Система государственных закупок в ЕС и подходы к оценке ее эффективности

Главное направление повышения эффективности бюджетных расходов — совершенствование системы закупок товаров, работ и услуг для государственных (муниципальных) нужд. В условиях смешанной экономики государство выступает в качестве крупнейшего заказчика и потребителя продукции целого ряда отраслей, превращая государственный спрос в мощный фактор роста экономики, оказывающий влияние на ее динамику и структуру.

Система закупок для нужд государства — прокьюремент — в странах с развитой рыночной экономикой прошла достаточно длинный путь эволюционного развития. В них государство не рассматривается как отдельный экономический субъект, который имеет собственные нужды, отличные от потребностей общества. Перед Россией, не имеющей такого опыта, стоит задача ускоренного внедрения инновационных технологий государственных закупок.

В связи с этим в настоящее время в нашей стране проводится интенсивная работа по внедрению федеральной контрактной системы. С 1 января 2014 г. вступит в силу Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»[1]. В ст. 6 этого закона говорится, что контрактная система в сфере закупок основывается на принципах: открытости, прозрачности информации, обеспечения конкуренции, профессионализма заказчиков, стимулирования инноваций, ее единства, ответственности за результативность обеспечения государственных и муниципальных нужд, эффективности осуществления закупок.

[1] *За исключением отдельных положений, для которых установлены более поздние сроки вступления в силу.*

В то время как России еще предстоит решить задачу формирования отлаженной контрактной системы, законодательство стран ЕС развивалось в течение длительного времени и в настоящее время может служить одним из примеров лучшей практики в данной сфере. Например, в Великобритании и Франции сформированы и функционируют целостные национальные контрактные системы, включающие в себя механизмы управления всем жизненным циклом государственного заказа (планирование — размещение — исполнение).

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В ЕС

Следует отметить, что в целом размещение государственных заказов в ЕС регламентируется тремя уровнями законодательного регулирования: международным, евросоюзным и национальным[2]. Основные источники права ЕС в сфере государственных закупок — Договор об учреждении Европейского экономического сообщества, или Римский договор[3] (далее — Договор), и Директивы. При рассмотрении правовых основ госзакупок необходимо анализировать не только регулирующие их Директивы, но и контекст, в котором они были приняты. Наряду с Директивами используются общие положения, содержащиеся в Договоре, которые характеризуют основные принципы правового регулирования.

Договор 1957 г. (и последующие договоры о внесении поправок в него) установил ряд основополагающих принципов. Наиболее актуальны с точки зрения государственных закупок следующие из них:

— запрещение дискриминации по признаку гражданства/национальности (prohibition against discrimination on grounds of nationality);

— свободное движение товаров (free movement of goods);

— свобода предоставления услуг (freedom to provide services);

— свобода экономической деятельности (freedom of establishment).

В целом Договор не содержит положений, непосредственно касающихся государственных закупок. В качестве исключения можно выделить ст. 132 (в настоящее время ст. 183)[4], а также ст. 223 (сейчас ст. 296)[5], оказывающую прямое влияние на государственные закупки в оборонной сфере. Некоторые авторы объясняли указанный факт тем, что стратегическая и экономическая значимость государственных контрактов служит значительной преградой для достижения единого мнения в разработке

---

[2] *К международному регулированию закупок Евросоюза в первую очередь относятся требования Соглашения о правительственных закупках Всемирной торговой организации. Однако международное регулирование — не предмет исследования в данной работе.*

[3] *Римский договор был подписан 25 марта 1957 г. в Риме шестью европейскими государствами: Бельгией, Италией, Люксембургом, Нидерландами, Францией и ФРГ — также сторонами и Парижского договора 1950 г. Маастрихтский договор о ЕС 1992 г. (вступил в силу 1 ноября 1993 г.) переименовал Европейское экономическое сообщество в Европейское сообщество, соответственно, изменилось и название самого учредительного документа — Договор об учреждении Европейского сообщества.*

[4] *Согласно п. 4 ст. 183 Договора, «в отношении капиталовложений, финансируемых Сообществом, участие в торгах и в поступлениях будет предоставлено на равных условиях всем физическим и юридическим лицам государств-членов, а также стран и территорий». Применение данной статьи ограничено отношениями государств-членов с заморскими странами и территориями.*

[5] *Согласно подпункту b п. 1 ст. 296 Договора, «любое государство-член может принимать такие меры, которые оно считает необходимыми для защиты важных интересов своей безопасности и которые связаны с производством или торговлей оружием, боеприпасами и военными материалами; эти меры не должны оказывать неблагоприятного воздействия на условия конкуренции в общем рынке в отношении продукции, не предназначенной специально для военных целей».*

специального правового регулирования в рамках Договора. Государственные контракты рассматривались в качестве привилегированного инструмента вмешательства в экономику и достижения различных целей в социальной, политической и экономической сферах, и по этой причине государства — члены Европейского сообщества (далее — Сообщество) не стремились распространить действие Договора на такой чувствительный для себя вопрос[6].

В дополнение к этим фундаментальным принципам Договора некоторые общие принципы права появились из прецедентного права Европейского суда (European Court of Justice — ECJ). Эти общие принципы важны, поскольку они часто используются в Европейском суде при наличии пробелов в законодательстве и представляют собой варианты решений для сложных ситуаций. Наиболее важные из них в контексте закупок:

— равноправие (equality of treatment);

— прозрачность (transparency);

— взаимное признание (mutual recognition);

— пропорциональность (proportionality).

Эти общие принципы применяются независимо от Директив. Даже если Директивы не используются, принципы могут по-прежнему применяться к закупкам и контрактам с подрядными организациями.

В целом в практике закупок ЕС существует сложившаяся система базовых принципов (отдельные уже назывались выше), в которую входят:

— прозрачность (transparency) — открытость и доступность информации о закупках;

— подотчетность и соблюдение процедур (accountability and due process) — четкое следование закупочным процедурам при государственном и общественном контроле;

— открытая и эффективная конкуренция (open and effective competition) — недопущение дискриминации;

— справедливость (fairness) — равные возможности для всех участников закупок[7].

Данные принципы легли в основу законодательства во многих странах и закреплены рядом международных документов, в частности многосторонним соглашением о государственных закупках в рамках Всемирной торговой организации.

Для поддержания принципов Договора в сфере государственных закупок и в целях регламентации данной сферы в государствах — членах ЕС Сообщество принимает Директивы. Условно выделяют три их временные волны: принятые в 1970-х гг., с 1989 по 1993 гг. и в 2004 г.[8] Первыми регулирующими процедуры заключения государственных контрактов на выполнение работ и поставку товаров стали Директива 71/305/EEC, касающаяся координации процедур заключения государственных контрактов на выполнение работ[9], а также Директива 77/62/EEC, координирующая

---

[6] *См.: Постникова Е. В. Государственные закупки услуг в праве Европейского союза: общая характеристика и ключевые понятия / Официальный сайт НИУ ВШЭ (http://www.hse.ru/data/2011/12/26/1261528641/22-57.pdf).*

[7] *См.: Бурханов У. Государственные закупки: учебное пособие. — Ташкент, 2009. — С. 39.*

[8] *См.: Постникова Е. В. Государственные закупки услуг в праве Европейского союза: общая характеристика и ключевые понятия / Официальный сайт НИУ ВШЭ (http://www.hse.ru/data/2011/12/26/1261528641/22-57.pdf).*

[9] *71/305/EEC: Council Directive of 26 July 1971 concerning the co-ordination of procedures for the award of public works contracts / EUR-Lex. Access to European Union law (http://eur-lex.europa.eu/Notice.do?pos=1&hwords=&page=1&lang=en&pgs=10&nbl=3&list=22894:cs,22893:cs,22914:cs&checktexte=checkbox&visu=#texte).*

процедуры на присуждение государственных контрактов на поставку[10], и Директива 80/767/ЕЕС, адаптирующая и дополняющая Директиву 77/62/ЕЕС в отношении определенных заказчиков[11]. Однако указанные документы не оказали желаемого воздействия на уровень открытости рынка государственных закупок в той степени, в какой ожидалось. В большинстве случаев они были транспонированы в национальное законодательство стран — членов ЕС не в полной мере, а нормы, направленные на повышение прозрачности информации о закупках, фактически не работали. Кроме того, установленный срок для подачи заявки был настолько коротким, что иностранные экономические операторы не успевали подать предложение. Таким образом, влияние норм Директив на де-факто разделенные рынки государственных заказов стран — членов ЕС было весьма ограниченным.

Открытие рынка государственных закупок — сложный и длительный процесс. Государственный протекционизм был очевиден. Для устранения указанных проблем в вышеназванные Директивы были внесены изменения. Директива 88/295/ЕЕС[12] внесла изменения в Директивы 77/62/ЕЕС и 80/767/ЕЕС, а Директива 89/440/ЕЕС[13] — в Директиву 71/305/ЕЕС. Основными нововведениями стали: определение области применения директив, информационное обеспечение и условия конкуренции, закрепление прозрачности процедур проведения закупок, определение технических спецификаций. Цели изменений, внесенных в Директиву 77/62/ЕЕС:

— увеличить сроки подачи заявок, чтобы нивелировать сложности с территориальной отдаленностью поставщиков;

— рассматривать открытую процедуру размещения заказов в качестве основной, а ограниченные и переговорные процедуры использовать только в отдельных случаях;

— обязать власти (выступающие в роли заказчика) описывать технические спецификации со ссылкой на нормы европейского права, чтобы позволить расширенному кругу поставщиков соответствовать техническим требованиям;

— организовать периодическое опубликование годовой общей программы закупок, чтобы у потенциальных поставщиков было время с ней ознакомиться.

Подобные изменения были внесены и в Директиву 71/305/ЕЕС. Однако, в отличие от процедур по выбору поставщиков на поставку товаров, при закупке работ можно было выбирать как открытую, так и ограниченную процедуру размещения заказов.

Впоследствии возникла необходимость в объединении разрозненных законодательных положений в двух кодифицированных документах, с тем чтобы граждане Евросоюза могли работать с четкими и прозрачными текстами и легко ориентироваться в своих правах. Документ, регламентирующий заключение государственных

---

[10] *77/62/EEC: Council Directive of 21 December 1976 coordinating procedures for the award of public supply contracts / EUR-Lex. Access to European Union law (http://eur-lex.europa.eu/Result.do?T1=V3&T2=1977&T3=62&RechType=RECH_naturel&Submit=Search).*

[11] *Council Directive 80/767/EEC of 22 July 1980 adapting and supplementing in respect of certain contracting authorities Directive 77/62/EEC coordinating procedures for the award of public supply contracts / EUR-Lex. Access to European Union law (http://eur-lex.europa.eu/Result.do?T1=V3&T2=1980&T3=767&RechType=RECH_naturel&Submit=Search).*

[12] *Council Directive 88/295/EEC of 22 March 1988 amending Directive 77/62/EEC relating to the coordination of procedures on the award of public supply contracts and repealing certain provisions of Directive 80/767/EEC / EUR-Lex. Access to European Union law (http://eur-lex.europa.eu/Result.do?T1=V3&T2=1988&T3=295&RechType=RECH_naturel&Submit=Search).*

[13] *Corrigendum to Council Directive 89/440/EEC of 18 July 1989 amending Directive 71/305/EEC concerning coordination of procedures for the award of public works contracts / EUR-Lex. Access to European Union law (http://eur-lex.europa.eu/Result.do?T1=V3&T2=1989&T3=440&RechType=RECH_naturel&Submit=Search).*

контрактов на выполнение работ, получил название Директивы 93/37/ЕЕС[14] (Директива «Работы»), а контрактов на поставку товаров — Директивы 93/36/ЕЕС[15] (Директива «Товары»). Годом ранее Европейский совет принял Директиву 92/50/ЕЕС о координации процедур присуждения государственных контрактов на оказание услуг[16] (Директива «Услуги»). Таким образом, была сформирована полная нормативная база для присуждения государственных контрактов.

Следует отметить, что выполнение работ, поставка товаров и оказание услуг в области водоснабжения, энергетики, транспортной и телекоммуникационной отраслях регулировались отдельной Директивой 93/38/ЕЕС[17].

Действовавшие с 1993 по 2003 гг. Директивы 92/50/ЕЕС, 93/36/ЕЕС, 93/37/ЕЕС и 93/38/ЕЕС оказали значительное положительное воздействие на рынок государственных закупок: процедуры их проведения стали более прозрачными, а условия конкуренции — более справедливыми. По оценке компании Europe Economics, проведенной по запросу Генеральной Дирекции по Внутреннему рынку и услугам Европейской комиссии, экономическая выгода, полученная благодаря применению этих Директив, оценивается в €5–25 млрд[18].

В настоящее время действуют две Директивы Европейского парламента и совета, которые охватывают процедурные вопросы, — Директива 2004/18/ЕС о координации процедур заключения государственных контрактов на выполнение работ, поставку товаров и оказание услуг[19] и Директива 2004/17/ЕС о координации закупок предприятий и организаций, функционирующих на рынках водоснабжения, энергетики, транспорта и почтовых услуг[20]. Они заменили действовавшие до 2004 г. на территории ЕС четыре Директивы и, таким образом, представляют собой консолидацию имеющегося до этого момента законодательства в данной области. Текст Директив был разработан на основе практики Европейского суда.

Принятые в 2004 г. Директивы упростили и модернизировали процедуры заключения государственных контрактов, в частности способствуя развитию электронных закупок, сотрудничеству государственного и частного сектора, либерализации

---

[14] *Council Directive 93/37/EEC of 14 June 1993 concerning the coordination of procedures for the award of public works contracts contracts / EUR-Lex. Access to European Union law (http://eur-lex.europa.eu/Result.do?T1=V3&T2=1993&T3=37&RechType=RECH_naturel&Submit=Search).*

[15] *Council Directive 93/36/EEC of 14 June 1993 coordinating procedures for the award of public supply contracts / EUR-Lex. Access to European Union law (http://eur-lex.europa.eu/Result.do?T1=V3&T2=1993&T3=36&RechType=RECH_naturel&Submit=Search).*

[16] *Council Directive 92/50/EEC of 18 June 1992 relating to the coordination of procedures for the award of public service contracts / EUR-Lex. Access to European Union law (http://eur-lex.europa.eu/Result.do?arg0=Council+Directive+92%2F50%2FEEC+of+18+June+1992+relating+to+the+coordination+of+procedures+for+the+award+of+public+service+contracts&arg1=&arg2=&titre=titre&chlang=en&RechType=RECH_mot&Submit=Search).*

[17] *Council Directive 93/38/EEC of 14 June 1993 coordinating the procurement procedures of entities operating in the water, energy, transport and telecommunications sectors / EUR-Lex. Access to European Union law (http://eur-lex.europa.eu/Result.do?T1=V3&T2=1993&T3=38&RechType=RECH_naturel&Submit=Search).*

[18] *См.: Постникова Е. В. Государственные закупки услуг в праве Европейского союза: общая характеристика и ключевые понятия / Официальный сайт НИУ ВШЭ (http://www.hse.ru/data/2011/12/26/1261528641/22-57.pdf).*

[19] *Directive 2004/18/EC of the European Parliament and of the Council of 31 March 2004 on the coordination of procedures for the award of public works contracts, public supply contracts and public service contracts / EUR-Lex. Access to European Union law (http://eur-lex.europa.eu/Result.do?T1=V3&T2=2004&T3=18&RechType=RECH_naturel&Submit=Search).*

[20] *Directive 2004/17/EC of the European Parliament and of the Council of 31 March 2004 coordinating the procurement procedures of entities operating in the water, energy, transport and postal services sectors / EUR-Lex. Access to European Union law (http://eur-lex.europa.eu/Result.do?T1=V3&T2=2004&T3=17&RechType=RECH_naturel&Submit=Search).*

государственных закупок в коммунальной сфере. В соответствии с их положениями субъекты должны соблюдать требование прозрачности процедур размещения заказов, которое, в свою очередь, направлено на предотвращение дискриминации, а также на обеспечение конкуренции в рамках ЕС. Все это обеспечивает формирование открытого рынка государственных закупок и улучшение функционирования внутреннего рынка.

Согласно Директивам, заключение контрактов должно соответствовать принципам Договора, особенно свободе движения товаров, жительства и экономической деятельности и предоставления услуг. Никакое положение Директив не должно запрещать применять меры, необходимые для защиты общественного порядка, общественной морали и государственной безопасности, здоровья, человеческой жизни и жизни животных или сохранения растений, при условии, что подобные меры не противоречат Договору.

Кроме того, есть два средства защиты прав экономических операторов (потенциальных исполнителей заказа), которые относятся к подаче и рассмотрению жалоб. Это Директива 89/665/ЕЕС о координации законов, правил и административных положений, касающихся применения процедуры рассмотрения заключения государственных контрактов на поставку товаров и выполнение работ[21], и Директива 92/13/ЕЕС о координации законов, правил и административных положений, касающихся применения правил Сообщества по процедурам закупок организаций, функционирующих на рынках водоснабжения, энергетики, транспорта и телекоммуникаций[22].

Также существует устанавливающая более гибкий и конфиденциальный режим на закупку военного снаряжения и связанные с ним работы и услуги Директива 2009/81/ЕС Европейского парламента и совета о координации процедур заключения некоторых государственных контрактов на выполнение работ, поставку товаров и оказание услуг заказчиками или предприятиями в области обороны и безопасности[23].

СФЕРА ПРИМЕНЕНИЯ ДИРЕКТИВ

Директивы не навязывают новый общий режим правового регулирования сферы государственных закупок стран — членов ЕС, поэтому последние могут продолжать применять свои национальные процедуры, к ним адаптированные. Таким образом, Директивы позволяют странам ЕС сохранять материальные и процессуальные нормы (или принимать новые) при условии, что они не противоречат Директивам или положениям Договора. В результате государства Евросоюза остаются свободными в регулировании ряда практических вопросов.

---

[21] *Council Directive 89/665/EEC of 21 December 1989 on the coordination of the laws, regulations and administrative provisions relating to the application of review procedures to the award of public supply and public works contracts / EUR-Lex. Access to European Union law (http://eur-lex.europa.eu/Result.do?T1=V3&T2=89&T3=665&RechType=RECH_naturel&Submit=Search).*

[22] *Council Directive 92/13/EEC of 25 February 1992 coordinating the laws, regulations and administrative provisions relating to the application of Community rules on the procurement procedures of entities operating in the water, energy, transport and telecommunications sectors / EUR-Lex. Access to European Union law (http://eur-lex.europa.eu/Result.do?T1=V3&T2=92&T3=13&RechType=RECH_naturel&Submit=Search).*

[23] *Directive 2009/81/EC of the European Parliament and of the Council of 13 July 2009 on the coordination of procedures for the award of certain works contracts, supply contracts and service contracts by contracting authorities or entities in the fields of defence and security, and amending Directives 2004/17/EC and 2004/18/EC (Text with EEA relevance) / EUR-Lex. Access to European Union law (http://eur-lex.europa.eu/Result.do?T1=V3&T2=2009&T3=81&RechType=RECH_naturel&Submit=Search).*

Вместо того чтобы пытаться на основании Директив урегулировать все контракты о государственных закупках в рамках ЕС, законодатель Сообщества выбрал только те, которые способны повлиять на торговлю между государствами-членами. Под это широкое определение подпадают контракты, которые имеют достаточно высокую стоимость, чтобы привлечь предпринимателей из других стран — членов ЕС (в этом случае потенциальные выгоды от получения контракта перевешивают дополнительные расходы на предоставление товаров, работ или услуг с большего расстояния), и/или контракты в отношении объектов, которые участвуют в международной торговле.

Страны ЕС обязаны принимать все необходимые меры, чтобы обеспечить выполнение обязательств, вытекающих из Договора или принятых институтами Сообщества документов. Директивы не применяются автоматически. Они должны быть реализованы, или транспонированы в национальное законодательство с отменой всех противоречащих им законодательных положений. Директивы обязательны только с точки зрения результата, который должен быть достигнут, но за национальными властями оставлен выбор формы и методов. Таким образом, страны — члены ЕС не обязаны создавать точную копию Директив в национальном законодательстве, хотя некоторые государства делают именно так.

Вместе с тем выполнение Директив неправильно или невовремя не означает, что они не оказывают никакого воздействия на национальную практику. Страны ЕС не вправе лишать субъектов этих Директив (заказчиков и экономических операторов) прав, которыми они наделены в соответствии с Директивами. Доктрина ECJ предусматривает, что физические лица могут осуществлять в национальных судах защиту своих прав, предоставляемых Директивами.

Ключевой экономический фактор, лежащий в основе процессов закупок, — необходимость обеспечения в отношении всех закупок оптимального соотношения цены и качества. В Директивах данный вопрос рассматривается как один из основных результатов процесса закупок. Термин «соотношение цены и качества» означает оптимальное сочетание между различными стоимостными и нестоимостными факторами, которые в совокупности удовлетворяют потребность заказчика. Оптимальные комбинации этих факторов зависят от предмета закупки.

Практика гармонизации национального законодательства стран — членов ЕС с законодательством Европейского союза достаточно специфична в различных странах. Национальные правила и процедуры для переноса законодательства ЕС в национальное законодательство в этих странах определяются особенностями их государственного устройства, ролью и значением отдельных институтов и механизмов государственных закупок.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЗАКУПОК В ЕС

Для повышения эффективности государственных закупок в странах ЕС используется система постоянной оценки[24].

Необходимость и причины оценки эффективности в сфере государственных закупок

Расходы на государственные закупки представляют собой основную долю ВВП любой страны и расходов государственного бюджета. Согласно данным, опубликованным Европейской комиссией в докладе Evaluation Report (2011), государственные закупки

[24] *См.: Public Procurement Policy Briefs / The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (http://www.oecd.org/site/sigma/publicationsdocuments/publicprocurementpolicybriefs.htm).*

в ЕС составили в 2009 г. €2100 млрд, или 19 % ВВП. Такой уровень расходов — весомая причина для проведения анализа эффективности государственных закупочных операций на всех уровнях.

Главная цель системы государственных закупок — обеспечение эффективности и оптимального соотношения цены и качества при использовании государственных средств с одновременным соблюдением требований ЕС и национального законодательства. Оценка эффективности помогает ответить на фундаментальный вопрос — обеспечивает ли система закупок в конечном счете достижение поставленных целей.

Можно выделить три уровня оценки эффективности системы государственных закупок в целом, между которыми существует тесная связь. Тем не менее потребности, цели и методология оценки эффективности на них могут различаться. Преимущества оценки эффективности на каждом уровне заключаются в следующем:

1. Национальный уровень — оценка эффективности работы национальной системы государственных закупок.

Высокое качество информации об эффективности системы госзакупок на этом уровне:

— помогает политикам понять, как те или иные меры воздействуют на общую эффективность системы закупок;

— позволяет правительствам и парламентам повысить качество принимаемых решений и предпринимать конструктивные и долгосрочные меры, которые будут наиболее эффективно развивать их системы государственных закупок (например, с точки зрения политики закупок и нормативных реформ, институционального развития и укрепления потенциала);

— способствует созданию для правительств более сильных стимулов совершенствовать свои системы государственных закупок, помогает им расставить приоритеты для проведения реформ и мониторинга прогресса в достижении поставленных целей;

— предоставляет возможность для объективной оценки системы государственных расходов.

2. Уровень заказчика — оценка эффективности деятельности заказчиков.

Хорошая система оценки эффективности помогает заказчикам в реализации их оперативных целей и стратегий:

— обеспечивает предоставление информации для определения степени эффективности и результативности их деятельности в сфере закупок в целом и на уровне отдельных проектов, таких как крупные инфраструктурные проекты;

— помогает выявлять сильные и слабые стороны в их закупочных операциях и осуществлять мониторинг прогресса с течением времени таким образом, чтобы они могли правильно расставлять приоритеты и принимали соответствующие меры по устранению слабых мест;

— выступает неотъемлемой частью долгосрочного стратегического и оперативного планирования, в т. ч. ежегодного бюджетного процесса, управления и развития персонала.

3. Уровень управления договором — оценка исполнения отдельного контракта.

Управление договором и механизмами его оплаты:

— обеспечивает более высокое качество поставки и более полное соответствие требованиям контракта;

— позволяет оценить эффективность работ по контракту и соотношение «цена — качество»;

— обеспечивает обратную связь и выявляет качество и эффективность планирования и реализации процесса закупок, в частности в отношении разработки технических спецификаций или технических заданий, выбора стратегии заключения контрактов и их модели, выбора процедуры закупки, параметров выбора подрядчиков и критериев отбора;

— стимулирует улучшение процесса закупок на всех его стадиях посредством непрерывного анализа накопленного опыта.

Кроме того, там, где бенчмаркинг используется как показатель эффективности, заказчик будет иметь возможность сравнить свои показатели и результаты деятельности с показателями и результатами других органов, ответственных за аналогичные виды операций.

Измерение эффективности

В ходе создания и внедрения действенных систем оценки эффективности возникает ряд сложных проблем, общих для всех трех уровней, описанных выше:

— соответствие политическим целям и задачам. Политические цели, которые изменяются или непоследовательны, могут лишить смысла оценку эффективности системы и выступают в качестве ограничений возможностей для максимизации экономических результатов и эффективности государственных закупочных операций. Поэтому последовательность в политических и других целях — важный элемент действенной системы оценки эффективности;

— точность и надежность статистических данных. Оценка эффективности зависит от качества, актуальности и релевантности данных с учетом четкой методологии исследований. Должны быть приложены значительные усилия, чтобы убедиться, что собранная информация имеет практический характер;

— определение и измерение эффективности. Эффективность часто пытаются «измерить» производительностью, но не существует единого определения эффективности или подхода к ее оценке. Поэтому должны быть приняты более четкие определения для обеспечения согласованности и последовательности анализируемых показателей;

— внедрение культуры управления результатом. Нормативные и институциональные механизмы должны стимулировать заказчиков повышать эффективность и производительность;

— сильная поддержка и руководство со стороны центра. Многие из перечисленных выше факторов зависят от поддержки как на уровне центрального правительства, так и в рамках конкретных учреждений. Это может потребовать широкой информационной кампании и принятия руководящих документов национального уровня. Также могут понадобиться политические решения национального уровня, обязывающие заказчиков использовать прозрачную систему управления эффективностью и предоставлять соответствующую информацию в целях сбора данных;

— доступность информации. Информация, которая не имеет широкого распространения, обладает небольшой практической значимостью, что повышает важность отчетности о достижениях и результатах. Результаты и выводы должны быть представлены в годовом отчете и находиться в открытом доступе как для государственной администрации (в целях сравнения и бенчмаркинга), так и для широкой общественности.

Что касается фундаментальных задач, поставленных перед операциями и оценкой системы закупок, годовой отчет должен, во-первых, описывать основные выводы в отношении достоинств и недостатков операций государственных закупок и, во-вторых, содержать перечень рекомендуемых действий по улучшению системы. Его результаты должны стать частью стратегического планирования в кратко- и среднесрочной перспективе.

При внедрении в Российской Федерации комплексной контрактной системы необходимо выстроить систему оценки эффективности государственных закупок. Без подобной системы будет невозможно оценить функционирование системы закупок и, соответственно, совершенствовать ее.

Библиография

1. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=148532.
2. Бурханов У. Государственные закупки: учебное пособие. — Ташкент, 2009.
3. Кузнецов, К. В. Прокьюремент: тендеры, конкурсы, конкурентные закупки. — Москва, 2005.
4. Федорович, В., Патрон, А., Заварухин, В. США: Федеральная контрактная система и экономика. — М.: Наука, 2002.
5. Кузнецов, К. В. Эффективность размещения заказа: мифы и реальность // Государственные и муниципальные закупки — 2009. Сборник докладов IV Всероссийской практической конференции-семинара. — М.: ИД «Юриспруденция», 2010.
6. Набиев, Р. А., Арыкбаев, Р. К. Повышение эффективности бюджетных расходов системы государственных заказов и закупок // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. — 2008. — № 15.
7. Постникова, Е. В. Государственные закупки услуг в праве Европейского союза: общая характеристика и ключевые понятия [Электронный ресурс] / Официальный сайт НИУ ВШЭ. — Режим доступа: http://www.hse.ru/data/2011/12/26/1261528641/22-57.pdf.
8. Храмкин, А. А. Федеральная контрактная система: существующие проблемы закупок и пути их решения // Государственные и муниципальные закупки — 2012. Сборник докладов VII Всероссийской практической конференции-семинара. — М.: ИД «Юриспруденция», 2013.
9. Шахова, Г. Я., Крадинов, П. Г. Эффективность бюджетных расходов в сфере государственных закупок // Государственный университет Минфина России. Финансовый журнал. — 2012. — № 3.
10. EUR-Lex. Access to European Union law [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://eur-lex.europa.eu/en/index.htm/.
11. The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.oecd.org/.

***Ключевые слова**:*
страхование,
поручительство,
банковские гарантии,
регулирование деятельности страховщиков

***Е. Ф. Дюжиков**, к. э. н.,*
вед. науч. сотр. Центра финансовой политики НИФИ
*(**e-mail: EDuzhikov@nifi.ru**)*
***Ю. А. Сплетухов**, к. э. н.,*
вед. науч. сотр. Центра финансовой политики НИФИ
*(**e-mail: USpletuhov@nifi.ru**)*

Правовое регулирование деятельности страховщиков по выдаче гарантий и поручительств

В течение многих лет страховые организации в нашей стране выдают гарантии и поручительства в связи с теми или иными обязательствами должников. Вместе с тем вопросы регулирования этой деятельности страховщиков не нашли отражения в страховом законодательстве.

В частности, отсутствуют требования по формированию резервов, необходимых для исполнения принятых страховой организацией обязательств; обеспечению этих резервов соответствующими активами; учету указанных обязательств при определении платежеспособности страховщика. Не удивительно, что каждая компания решает возникающие проблемы по-своему, как она считает целесообразным и выгодным прежде всего для себя.

Отсутствие регламентирования этих и других важных вопросов, связанных с гарантированием и поручительством, создает риск нарушения интересов страхователей, которые заключили договоры страхования с организацией, активно занимающейся такими операциями. Ведь если специалисты страховщика сочтут необходимым израсходовать активы, обеспечивающие страховые резервы, на исполнение обязательств по выданной гарантии или поручительству (а пока нет регулирования, такая ситуация очень вероятна), то у страховой организации может не хватить средств для выполнения своих обязательств перед страхователями. Таким образом, необходимость регулирования деятельности страховых организаций по выдаче гарантий и поручительств со стороны государства очевидна. Рассмотрим основные вопросы, которые следует отразить в страховом законодательстве, и требования к страховым организациям, которые целесообразно установить.

ПРАВО СТРАХОВЩИКОВ НА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ОБЛАСТИ ВЫДАЧИ ГАРАНТИЙ И ПОРУЧИТЕЛЬСТВ

В соответствии со ст. 368 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) страховые организации имеют право выдавать банковские гарантии[1]. При всей своей, на первый взгляд, однозначности данная норма требует некоторого уточнения.

Речь идет о целесообразности использования термина «банковская гарантия». Представляется нелогичным, что банковские гарантии могут выдавать страховые организации. Следствием наличия данного термина в ГК РФ стало то, что в соответствии с п. 8 ч. 1 ст. 5 Федерального закона «О банках и банковской деятельности» выдача банковских гарантий — это банковская операция, т. е. сделка, которая может осуществляться лишь кредитными организациями на основании лицензии Банка России[2]. В результате возникла коллизия между двумя рассматриваемыми нормами. Самое простое решение данной проблемы, по нашему мнению, — замена в ГК РФ термина «банковская гарантия» на термин «гарантия».

Что касается договоров поручительства, то круг лиц, имеющих право на выдачу поручительств, ГК РФ не ограничен. Вместе с тем, поскольку в специальном страховом законодательстве установлены ограничения на виды деятельности, которые могут осуществлять страховщики, целесообразным представляется, чтобы законодательством было определено право страховщиков выдавать поручительства. Это может быть сделано путем внесения дополнения в Закон РФ «Об организации страхового дела в Российской Федерации».

ПОЛУЧЕНИЕ РАЗРЕШЕНИЯ НА ВЫДАЧУ ГАРАНТИЙ И ПОРУЧИТЕЛЬСТВ

Поскольку деятельность по выдаче гарантий и поручительств связана с рисками и может отрицательно сказаться на основной деятельности страховщиков, она должна находиться под строгим контролем государства в лице органа страхового надзора. Причем контроль должен начинаться с предоставления права на выдачу гарантий и поручительств. При этом такое право следует предоставлять лишь отдельным группам страховщиков и только при соблюдении ими установленных требований.

В частности, принимая во внимание цели создания, особенности функционирования, специализацию, специфику страховых продуктов, некоторым страховщикам следует запретить вести деятельность по выдаче гарантий и поручительств. Речь идет прежде всего об обществах взаимного страхования, компаниях, занимающихся обязательным медицинским страхованием, и организациях, имеющих (претендующих на) лицензию по страхованию жизни. Остальные страховые организации вправе обращаться за получением разрешения. Причем страховщики, уже имеющие лицензию на страховую деятельность и выдающие гарантии и поручительства, должны быть обязаны до установленной в законе даты (например, в течение 12 месяцев) получить соответствующее разрешение. После этой даты указанную деятельность без разрешения органа страхового надзора следует запретить.

Какие требования должны быть установлены к получателям разрешения? Должны ли эти требования быть более жесткими, чем те, что предъявляются к страховым

---

[1] *См.: Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая. Официальное издание. — М.: Юридическая литература, 2012.*

[2] *См.: Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://www.consultant.ru/popular/bank/).*

организациям, не желающим заниматься выдачей гарантий и поручительств? По нашему мнению, требования в части минимального размера уставного капитала, квалификации определенных сотрудников страховой организации, а также другие, установленные законом, должны быть одинаковы в обоих случаях, т. е. независимо от того, будет ли страховщик заниматься выдачей гарантий и поручительств или нет. В то же время это не исключает необходимости установления к страховой организации дополнительных требований, связанных с особенностями деятельности по выдаче гарантий и заключению договоров поручительства, с расчетом размеров резервов под принятые обязательства и т. д.

Документы для получения разрешения на выдачу гарантий и заключение договоров поручительства могут рассматриваться в порядке, аналогичном порядку рассмотрения документов, поданных на лицензирование страховой деятельности. В частности, если организация одновременно обращается за разрешением на осуществление обоих видов деятельности, то срок принятия решения по выдаче лицензий должен быть одинаков. Если за разрешением обращается страховщик, уже имеющий лицензию, то срок принятия решения может быть сокращен. В выдаче разрешения может быть отказано, если представленные документы не соответствуют установленным требованиям. Но в любом случае отсутствие лицензии на страховую деятельность означает запрет на выдачу гарантий и поручительств.

ФОРМИРОВАНИЕ РЕЗЕРВА ПО ВЫДАННЫМ ГАРАНТИЯМ И ПОРУЧИТЕЛЬСТВАМ

Принимая на себя обязательства по выданным гарантиям и поручительствам, страховая организация в обязательном порядке должна формировать резерв для исполнения этих обязательств. В противном случае существует риск, что для их исполнения могут быть привлечены средства страховых резервов, предназначенных для страховых выплат. Предлагаемый резерв по своему назначению близок к резерву незаработанной премии — он служит источником средств для выполнения принятых обязательств. Но в первом случае речь идет об обязательствах по выданным гарантиям и поручительствам, а во втором — по договорам страхования. Известно, что резерв незаработанной премии по большинству видов страхования (учетных групп) формируется методом pro rata temporis, т. е. пропорционально сроку (величина резерва снижается по мере приближения даты окончания договора). По некоторым учетным группам могут применяться другие методы расчета резерва незаработанной премии, но и тут в течение срока действия договора размер резерва постоянно уменьшается. Другими словами, при расчете резерва незаработанной премии исходят из предположения, что страховой случай может наступить в любой момент действия договора, при этом размер резерва максимален в начале и минимален в конце срока страхования.

Что касается выданных гарантий и поручительств, то здесь момент возникновения обязательства страховой организации как гаранта (поручителя) более определен во времени. Этот момент связан с датой исполнения должником своего обязательства перед кредитором. Неисполнение этого обязательства в срок есть основание для обращения к гаранту (поручителю). Именно к этому моменту страховая организация должна располагать достаточным резервом для выполнения своих обязательств. Поэтому, казалось бы, логично формировать резерв лишь на ту дату, когда у страховой организации могут возникнуть обязательства гаранта (поручителя). Однако такой подход нам представляется не совсем верным. Дело в том, что между датами выдачи и окончания гарантии и поручительства может быть значительный период времени. В течение этого времени имеется вероятность существенного изменения финансового

положения страховой организации, которое затруднит создание резерва на дату возникновения обязательства. Чтобы избежать такой ситуации, было бы более правильным формировать резерв с момента выдачи гарантии и поручительства.

Следующий важный вопрос — в каком размере и от какой базы должен формироваться резерв. Представляет интерес, как он решается другими участниками финансового рынка — банками, которым сегодня предоставлено право выдавать гарантии и поручительства.

В соответствии с утвержденным Банком России порядком[3], выдаваемые банками гарантии и поручительства относятся к условным обязательствам кредитного характера, отражаемым на внебалансовых счетах. Размер резерва определяется в процентах от суммы, на которую предоставлена банковская гарантия и поручительство. В свою очередь, величина процента зависит от того, к какой категории качества отнесен должник. Последний на основании профессионального суждения о степени риска может быть включен банком в одну из пяти категорий качества:

— 1-я: отсутствуют реальные и потенциальные угрозы потерь, есть основания полагать, что должник полностью и своевременно исполнит свои обязательства, — процент равен 0;

— 2-я: существует умеренная потенциальная угроза потерь — процент от 1 до 20;

— 3-я: существует серьезная потенциальная или умеренная реальная угроза потерь — процент от 21 до 50;

— 4-я: одновременное наличие потенциальных и умеренных реальных угроз либо существенных реальных угроз частичных потерь — процент от 51 до 100;

— 5-я: есть основания полагать, что должник не исполнит свои обязательства, — процент равен 100.

При этом оценка риска должника должна осуществляться на постоянной основе, ранее вынесенное профессиональное суждение — при необходимости своевременно уточняться. Можно предположить, что при высоком риске банк отказывает в предоставлении гарантии и поручительства, а суждение о риске, например 100%-м, появляется уже в процессе последующих оценок должника.

По обязательствам, отнесенным к 2–5-й категориям качества, резерв формируется с учетом обеспечения, предоставленного в соответствии с требованиями Банка России.

Ознакомление с изложенным порядком формирования резерва в банках привело нас к выводу о возможности использования некоторых его подходов и в страховых организациях. Прежде всего, при принятии решения о предоставлении гарантии и поручительства в обязательном порядке должна производиться оценка риска — угрозы неисполнения должником своих обязательств. Поэтому в каждой страховой компании, которая занимается такой деятельностью, должен быть внутренний документ, регулирующий процедуру принятия решения о выдаче гарантий и поручительств. Возможно, что его целесообразно включить в пакет документов, предоставляемых в орган страхового надзора для получения разрешения на данную деятельность. Как и банки, страховые организации при принятии решения о выдаче гарантий и поручительств должны получить возможность выдвигать требования о предоставлении соответствующего обеспечения.

---

[3] *См.: Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери. Утверждено Банком России 20.03.2006 № 283-П (ред. от 03.12.2012) / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=139474).*

Однако формировать резерв, необходимый для исполнения принятых обязательств, следует, на наш взгляд, на общепринятых в страховании принципах. Источником создания резерва должна стать плата, полученная за предоставление гарантии и поручительства. Что касается величины резерва, то он должен формироваться в размере 100%-й платы, полученной за выдачу всех гарантий и поручительств, действующих на отчетную дату.

Устанавливая обязанность формирования резерва, важно обеспечить сохранность этих средств. В связи с этим возникает вопрос: какие виды активов могут быть приняты в покрытие рассматриваемого резерва? Опираясь на ранее высказанную нами мысль об аналогии этого резерва и резерва незаработанной премии, считаем, что в покрытие могут быть приняты те же активы, что предусмотрены Порядком размещения страховщиками средств страховых резервов[4].

ОГРАНИЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ВЫДАЧЕ ГАРАНТИЙ И ПОРУЧИТЕЛЬСТВ

Предоставление страховой организацией гарантий и поручительств есть не что иное, как принятие на себя дополнительных обязательств наряду с обязательствами по заключенным договорам страхования. Однако эти дополнительные обязательства ни в коем случае не должны создавать риски неисполнения основных обязательств страховщиков перед страхователями, застрахованными и выгодоприобретателями. Поэтому объем деятельности страховых организаций по выдаче гарантий и поручительств должен быть ограничен определенными рамками. Возможны разные подходы при установлении таких рамок.

Например, одним из условий принятия таможенным органом гарантии страховой организации выступает недопущение превышения максимальных сумм одной гарантии и всех одновременно действующих гарантий, которые составляют 35 млн и 170 млн руб. соответственно. При этом для всех страховщиков установлены одинаковые суммы, независимо от размера их собственных средств. Такой подход возможен и при введении ограничений по выдаче гарантий и поручительств в целом. Однако в этом случае крупные страховщики, имеющие значительные собственные средства, а, следовательно, при прочих равных условиях и более высокую финансовую устойчивость, оказываются в невыгодном положении по сравнению с другими гарантами и поручителями.

Действительно, если мы рассмотрим страховые организации, включенные в реестр Федеральной таможенной службы, то увидим существенные различия между ними по величине уставного капитала — основного элемента собственных средств[5]. Все 13 компаний можно разбить на три группы:

— четыре страховщика — уставный капитал от 600 млн до 700 млн руб.;

— шесть страховщиков — уставный капитал от 1,1 млрд до 3,1 млрд руб.;

— три страховщика — уставный капитал 7,3 млрд («Согласие»), 8,1 млрд («Росгосстрах») и 15,1 млрд руб. («СОГАЗ»).

---

[4] *См.: Приказ Минфина России от 02.07.2012 № 100н (ред. от 29.10.2012) «Об утверждении Порядка размещения страховщиками средств страховых резервов» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=141506;fld=134;dst=100018;rnd=0.10312664122234871).*

[5] *См.: Приказ ФТС России от 06.03.2013 № 430 «Об утверждении реестра банков, иных кредитных организаций и страховых организаций, обладающих правом выдачи банковских гарантий уплаты таможенных пошлин, налогов» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=147061).*

Как видим, у последних компаний размер уставного капитала в 10–20 раз больше, чем у первых, но при этом максимальные суммы гарантий для всех страховщиков одинаковые. Это главный недостаток данного подхода установления ограничений.

Поэтому, на наш взгляд, ограничения логичнее устанавливать в определенном проценте от величины собственных средств. Тогда максимальные суммы, на которые страховщик может выдавать гарантии и поручительства, будут индивидуализированы в соответствии с размером указанных средств. Конечно, обосновать конкретную величину процента довольно сложно. Нам представляется, что первоначально максимальная сумма всех действующих гарантий и поручительств не должна превышать 10–15 % собственных средств страховой организации. В дальнейшем, по мере накопления информации, эта величина может быть скорректирована, но в любом случае она не должна быть выше 20–25 %.

Для минимизации рисков наряду с ограничением максимальной суммы всех действующих гарантий и поручительств целесообразно лимитировать и максимальную сумму одного обязательства в пределах 1–1,5 % собственных средств страховщика. С этой же целью следует установить и ограничения по выдаче гарантий и поручительств своим акционерам (участникам). На долю последних, по нашему мнению, должно приходиться не более половины максимальной суммы всех действующих гарантий и поручительств.

УЧЕТ ВЫДАННЫХ ГАРАНТИЙ И ПОРУЧИТЕЛЬСТВ ПРИ ОЦЕНКЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Для обеспечения выполнения своих обязательств страховщики должны обладать достаточными собственными средствами. При этом все обязательства страховой организации можно разделить на две группы: обязательства по договорам страхования и прочие. Способность страховщика выполнить первый вид обязательств оценивается в соответствии с Положением, утвержденным Приказом Минфина России № 90н[6]. Прочие обязательства при оценке платежеспособности страховых организаций не учитываются, что, на наш взгляд, неверно. Поэтому, при выдаче страховщикам разрешения на право заниматься деятельностью по предоставлению гарантий и поручительств, необходимо учитывать эти дополнительные обязательства при оценке платежеспособности и финансовой устойчивости страховых организаций. Для учета этих обязательств нет необходимости в разработке и принятии отдельного нормативного документа — достаточно внести некоторые изменения и дополнения в указанное Положение.

В частности, следует уточнить название Положения — в новой редакции оно будет звучать так: «Положение о порядке расчета страховщиками нормативного соотношения активов и принятых ими страховых и иных обязательств». При этом следует определить, что под иными обязательствами понимаются обязательства страховщиков по выданным гарантиям и поручительствам.

Нормативный размер маржи платежеспособности страховщика, принимающего на себя страховые и иные обязательства, следует определять путем сложения двух нормативных размеров маржи платежеспособности — по страхованию иному, чем

---

[6] *Приказ Минфина РФ от 02.11.2001 № 90н (ред. от 08.02.2012) «Об утверждении Положения о порядке расчета страховщиками нормативного соотношения активов и принятых ими страховых обязательств» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=127791).*

страхование жизни, и по выданным гарантиям и поручительствам. Следует обратить внимание на то, что в данном расчете не принимается во внимание нормативный размер маржи по страхованию жизни, поскольку страховым организациям, имеющим (претендующим на) лицензию на страхование жизни, предлагается запретить выдачу гарантий и поручительств. В свою очередь, нормативный размер маржи платежеспособности страховщика по иным обязательствам мог бы определяться в размере 20 % от суммы платы, полученной по выданным гарантиям и поручительствам за 12 месяцев, предшествующих отчетной дате.

ОТРАЖЕНИЕ ВЫДАННЫХ ГАРАНТИЙ И ПОРУЧИТЕЛЬСТВ В ОТЧЕТНОСТИ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Важный источник информации о деятельности страховщиков — их отчетность. Однако до последнего времени из нее можно было получить только общие сведения на начало и конец отчетного периода об обеспечении обязательств, которые отражались в справке к бухгалтерскому балансу о наличии ценностей, учитываемых на забалансовых счетах. Отдельно в разрезе предоставленных гарантий и поручительств информация не детализировалась.

Этот недостаток был устранен Приказом Минфина России № 109н, которым утверждена Инструкция о порядке составления и представления бухгалтерской (финансовой) отчетности страховщиков[7]. Она определяет в том числе и особенности составления пояснений к бухгалтерскому балансу страховщика. В частности, пояснения в табличной форме включают раздел 9 «Обеспечения обязательств», в котором должны быть отдельно показаны предоставленные гарантии, выданные поручительства и другие виды обеспечения. При этом показатели приводятся за три периода: отчетный, предыдущий и предшествующий предыдущему.

Однако и данного объема информации может оказаться недостаточно для контроля за деятельностью страховых организаций по выдаче гарантий и поручительств, а потому у органа страхового надзора возникнет необходимость в получении дополнительных сведений. В этой связи представляет интерес изучение полномочий и действий в данной сфере уполномоченного органа по регулированию и надзору за страховой деятельностью Республики Казахстан.

Еще в апреле 2001 г. Национальным Банком Республики Казахстан были утверждены Правила ведения реестра договоров[8]. В соответствии с этими Правилами указанный орган ведет три реестра, в т. ч. и реестр договоров гарантий (поручительств). Страховая организация в течение пяти календарных дней после заключения договора о дополнительных обязательствах обязана уведомить уполномоченный орган о совершении сделки и представить копии соответствующих договоров для включения в реестр. В последний включаются следующие сведения: наименование страховщика, дата выдачи гарантии (поручительства) и вступления ее в силу, номер договора

---

[7] *См.: Приказ Минфина России от 27.07.2012 № 109н «О бухгалтерской (финансовой) отчетности страховщиков» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=135791).*

[8] *См.: Постановление Правления Национального Банка Республики Казахстан от 20 апреля 2001 года № 121 «Об утверждении Правил ведения реестра договоров залога собственного имущества, гарантии (поручительства) и иных обязательств страховой (перестраховочной) организации, не отраженных в балансе, и регистрации договоров о совместной деятельности, заключенных страховой (перестраховочной) организацией» / СоюзПравоИнформ (http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=28270).*

(либо документа о принятых обязательствах), наименование должника и банка, в котором обслуживается должник; размер гарантии (поручительства) либо иных обязательств, срок действия договора, наименование кредитора, дата включения договора в реестр, отметка об изменениях и дополнениях, внесенных в договор.

Несомненно, своевременное получение таких сведений и оценка уполномоченным органом финансовых и иных обязательств страховщиков, не отраженных в их балансах, позволяют составлять более объективную картину о платежеспособности и финансовой устойчивости субъектов страхового рынка.

Библиография

1. Закон Российской Федерации от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=148655.
2. Закон Российской Федерации от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=150013.
3. Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ (ред. от 30.12.2012) «О таможенном регулировании в Российской Федерации» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=148682.
4. Приказ Минфина России от 2 ноября 2001 г. № 90н «Об утверждении Положения о порядке расчета страховщиками нормативного соотношения активов и принятых ими страховых обязательств» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=127791.
5. Положение о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери. Утверждено Банком России 20.03.2006 № 283-П (ред. от 03.12.2012) [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=139474.
6. Приказ ФТС России от 06.03.2013 № 430 «Об утверждении реестра банков, иных кредитных организаций и страховых организаций, обладающих правом выдачи банковских гарантий уплаты таможенных пошлин, налогов» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=147061.
7. Ахмедов, А. Ш. Страхование поручительства: обобщение английской теории и судебной практики // Юридическая и правовая работа в страховании. — 2010. — № 2.
8. Береснева, О. В. Мировой рынок страховых гарантий [Электронный ресурс] / Ингосстрах ОНДД Кредитное Страхование. — Режим доступа: http://ingo-ondd.ru/articles/articles_employees/2012/03/29/mirovoy-rynok-strahovyh-garantiy-2007.php.
9. Гарифулин, Д. В. Поручительство и банковская гарантия как способы обеспечения исполнения обязательств [Электронный ресурс] / Сайт Дмитрия Гарифулина. — Режим доступа: http://www.garifulin.ru/guarantee.
10. Дедиков, С. В. Страхование поручительства: гражданско-правовой анализ // Юридическая и правовая работа в страховании. — 2010. — № 1–2.
11. Никель, А. Проблемы страхования государственных контрактов на российском рынке // Юридическая и правовая работа в страховании. — 2009. — № 2.
12. Прончатов, Е. Правовые аспекты выдачи банковских гарантий страховыми организациями: грядущие новации // Страховой бизнес. — 2010. — № 3.
13. Румянцев, В. А. Банковская гарантия и договор страхования ответственности по государственным и муниципальным контрактам: сравнительный анализ // Юридическая и правовая работа в страховании. — 2007. — № 2.
14. Румянцев, В. А. Поручительство и банковская гарантия: обеспечение обязательств поставщика по госконтрактам // Юридическая и правовая работа в страховании. — 2009. — № 3.

***Ключевые слова**:*
бюджетный риск,
управление бюджетными рисками,
субъекты Российской Федерации,
устойчивость

***Д. В. Горохова**, аспирант*
кафедры «Государственные и муниципальные финансы»
Финансового университета при Правительстве РФ
*(**e-mail: dgorochova@yandex.ru**)*

Управление бюджетными рисками субъектов Российской Федерации: современный взгляд и перспективы развития

Российские реформы в сфере государственной социальной политики, проводимые в т. ч. в соответствии с указами президента от 7 мая 2012 г.[1], расширяют круг задач, решаемых за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации. В связи с этим все более актуальной становится задача обеспечения устойчивости региональных бюджетов, что в условиях неопределенности и вероятных изменений внутренней и внешней среды может быть достигнуто также путем управления бюджетными рисками.

Вместе с тем управление бюджетными рисками — новое и мало изученное направление, внедрению которого в бюджетный процесс субъектов Федерации препятствует отсутствие соответствующей методологической и правовой базы. Так, в первую очередь необходимо определить понятия, раскрыть содержание, специфику и принципы управления бюджетными рисками субъектов Российской Федерации (далее — управление бюджетными рисками). Как отмечено выше, такое управление способствует обеспечению и поддержанию устойчивости региональных бюджетов, что в конечном итоге сказывается на полноте и своевременности исполнения расходных обязательств субъектов Федерации. Сам процесс управления рисками подразумевает принятие и выполнение управленческих решений, которые минимизируют неблагоприятное влияние случайных событий[2]. Исходя из этого, управление бюджетными

[1] *Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике», Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 597 «О мероприятиях по реализации государственной социальной политики», Указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 606 «О мерах по реализации демографической политики Российской Федерации» и др.*

[2] *См.: Кудрявцев А. А. Интегрированный риск-менеджмент: Учебник / А. А. Кудрявцев; СПбГУ, экон. факультет. — М.: ЗАО «Издательство “Экономика”», 2010. — С. 130.*

рисками может быть определено как **совокупность мероприятий, приемов и методов, осуществляемых участниками бюджетного процесса, которая позволяет в определенной степени прогнозировать наступление непредвиденных событий и принимать меры для исключения или снижения их отрицательных последствий с целью обеспечения своевременности и полноты исполнения расходных обязательств субъектов Российской Федерации**.

Из данного определения следует, что управление бюджетными рисками имеет субъект и объект управления. Объектом выступает непосредственно совокупность экономических отношений по поводу формирования и использования бюджетных средств. Субъекты — такие участники бюджетного процесса, как федеральные и региональные законодательные (представительные) органы государственной власти, федеральные органы исполнительной власти, высшее должностное лицо субъекта Федерации, органы исполнительной власти регионального уровня. Особую роль в управлении бюджетными рисками играют финансовые органы в составе федеральных и региональных исполнительных органов. Таким образом, субъект управления бюджетными рисками представляет собой многоуровневую и разветвленную структуру в силу процессуальной зависимости регионов от федерального центра, которая проявляется в установлении требований к ограничению размера дефицита их бюджета и объема долга, а также расходов на обслуживание долга и т. д. Это — первая специфическая характеристика управления бюджетными рисками субъектов Федерации.

Вторая специфическая черта — то, что значительная часть бюджетных рисков субъектов Федерации порождается нестабильностью бюджетной политики государства, включая нестабильность бюджетного законодательства и межбюджетных отношений. Данная специфика находит отражение в составе рискообразующих факторов в виде изменения бюджетного и налогового законодательства, решений органов государственной власти федерального уровня и др.

И третья особенность заключается в том, что финансовая зависимость субъектов Федерации от федерального центра позволяет снизить степень отрицательного воздействия рискообразующих факторов на устойчивость их бюджетов. Т. е. чем выше уровень дотационности[3] субъектов Федерации, тем ниже уровень бюджетного риска, и наоборот.

Учитывая перечисленные специфические характеристики, мы предлагаем следующие принципы управления бюджетными рисками:

1. Системность — рассмотрение всех бюджетных рисков как единого целого, с учетом их взаимосвязей и возможных последствий.

2. Интегрированность — встроенность управления рисками в бюджетный процесс субъектов Федерации и учет рисков всеми участниками бюджетного процесса при составлении, рассмотрении, утверждении и исполнении бюджета.

3. Эффективность — достижение запланированного результата с минимально возможными издержками.

4. Динамичность — постоянная адаптация процесса управления к изменениям условий функционирования государственных финансов, в т. ч. путем внедрения новых методов.

5. Многоуровневость — рассмотрение в качестве субъекта управления как федеральных органов власти, так и органов власти субъектов Федерации.

6. Допустимый уровень риска — определение такого уровня риска, при котором при заданных условиях не возникнет угроз для выполнения расходных обязательств субъектов Федерации.

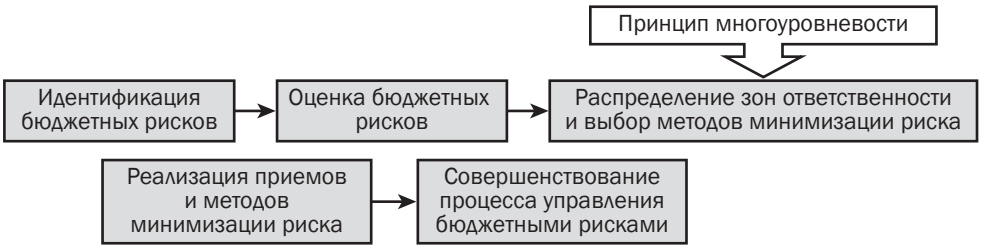
В свою очередь, принцип многоуровневости нашел отражение в содержании этапов управления бюджетными рисками (рис. 1).

---

[3] *Под дотационностью в статье понимается доля дотаций из федерального бюджета в общем объеме доходов бюджетов субъектов Российской Федерации.*

Рисунок 1

Этапы управления бюджетными рисками субъектов Российской Федерации



Источник: составлено автором.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ И ОЦЕНКА БЮДЖЕТНЫХ РИСКОВ

Один из наиболее важных этапов управления бюджетными рисками — их идентификация (выявление рискообразующих факторов) и оценка (определение потерь бюджета субъекта Федерации, которые выражаются в неполучении запланированных доходов или необходимости дополнительных расходов). Полученная на этих этапах информация становится основой для дальнейшего управления.

Рискообразующие факторы многообразны и могут значительно различаться в зависимости от социально-экономических и природно-географических условий региона. Различны также и методы оценки бюджетных рисков субъектов Федерации[4]. В целях унификации предлагается подход к определению данных методов исходя из рискообразующих факторов, которые классифицированы по двум признакам:

— по возможности воздействия на них субъектом управления: объективные и субъективные;

— по характеру неопределенности, т. е. с какой вероятностью может быть определено их проявление и насколько точно можно оценить потери бюджета: факторы относительной неопределенности, частичной неопределенности и неопределенности.

Таблица 1

Группы рискообразующих факторов для региональных бюджетов

Объективные (внешние) факторы	Факторы относительной неопределенности	Изменение федерального бюджетного и налогового законодательства, включая межбюджетные отношения
		Иные решения органов власти федерального уровня
	Факторы частичной неопределенности	Макроэкономические факторы (курс рубля, уровень инфляции, экономическая обстановка в стране и регионе, экономические циклы и кризисы и т. д.)
		Сезонное отклонение объема поступления доходов от объема расходов
	Факторы неопределенности	Чрезвычайные и случайные ситуации
		Финансовое положение хозяйствующих субъектов региона, изменение места учета налогоплательщиков, их реорганизация и перерегистрация
Субъективные (внутренние) факторы	Факторы относительной неопределенности	Изменение регионального законодательства и иные решения в сфере управления региональными финансами субъектов Российской Федерации
	Факторы частичной неопределенности	Осуществление бюджетных инвестиций в объекты государственной собственности
		Размещение свободных денежных средств на банковских депозитах
		Объем и структура государственного долга субъектов Российской Федерации
	Факторы неопределенности	Низкое качество планирования и прогнозирования, операционные риски
		Несогласованность действий участников бюджетного процесса
		Коррупция

Источник: составлено автором.

[4] *См.: Горохова Д. В. Управление бюджетными рисками субъектов Российской Федерации на современном этапе управления государственными финансами // Управление риском. — 2013. — № 1 (65). — С. 25.*

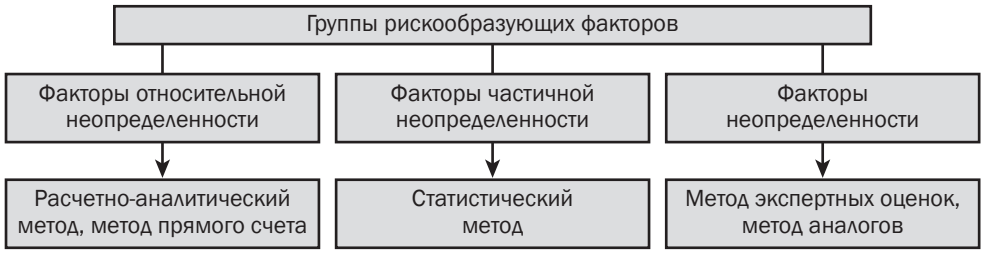
Факторы неопределенности — это такие факторы, вероятность проявления которых сложно определить, а последствия их воздействия на уровень бюджетных рисков сложно оценить. Наиболее приемлемыми методами оценки порождаемых ими бюджетных рисков выступают метод аналогов (оценка риска на основе анализа схожей ситуации) и метод экспертных оценок (оценка вероятности наступления рисков на основании мнений экспертов).

Бюджетные риски, порождаемые факторами относительной неопределенности (имеется достаточно информации о вероятности их проявления и их последствиях, но в силу многофакторности внешней среды невозможно точно определить потери бюджета), предлагается оценивать расчетно-аналитическим методом (на основе расчета бюджетных коэффициентов)[5] и специфическим для оценки бюджетных рисков методом прямого счета (который заключается в прямом подсчете потерь бюджета от воздействия рискообразующих факторов).

Факторы частичной неопределенности характеризуются тем, что их проявление носит цикличный или прогнозируемый характер, следовательно, возможно определить вероятность их проявления и оценить их последствия, в т. ч. на основе анализа аналогичных ситуаций в прошлом. Исходя из этого, для оценки бюджетных рисков, порождаемых такими факторами, наиболее применим статистический метод, который основан на анализе исполнения бюджета за ряд прошедших лет и сводится к расчету дисперсии и коэффициента вариации.

Рисунок 2

Методы оценки бюджетных рисков субъектов Российской Федерации в зависимости от группы рискообразующих факторов



Источник: составлено автором.

Один из наиболее точных методов оценки рисков — статистический. Однако к оценке бюджетных рисков субъектов Федерации он мало адаптирован. Проблема его применения заключается в сложности определения вероятности того или иного исхода ситуации неопределенности.

В связи с этим мы предлагаем метод расчета дисперсии и коэффициента вариации на основе экономических циклов Китчина, который позволяет оценивать бюджетные риски, порождаемые факторами частичной неопределенности, на основе анализа отчетности об исполнении бюджета за 3–5 лет. Данный подход основан на том, что экономические циклы представляют собой регулярное, повторяющееся колебание уровня деловой активности — от экономического подъема до спада. Следовательно, вероятность того или иного варианта исхода исследуемого показателя[6] может быть определена как вероятность подъема, пика, спада или дна цикла деловой активности.

С учетом того, что циклы Китчина — это краткосрочные экономические циклы продолжительностью до пяти лет, в качестве вероятности варианта исхода исследуемого показателя можно использовать коэффициент, равный 1/5 (повторение одного из циклов пяти прошедших анализируемых лет и возможность наступления одной из фаз цикла в будущем). По своей сути данный коэффициент выражает количество риска на

---

[5] *См.: Финансы: учебник / Под ред. Г. Б. Поляка. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. — С. 638–640.*

[6] *Имеется в виду p_i из формулы дисперсии* $\sigma^2 = \sum_{i=1}^{n} (x_i - \bar{x})^2 \cdot p_i$.

единицу дохода (расхода) бюджета, следовательно, чем он выше (т. е. выше колебание признака), тем менее предсказуем исход, а, значит, выше риск.

На основании изложенного выше подхода и данных Минфина России и Федерального казначейства об исполнении бюджетов субъектов Федерации за 2007–2011 гг. была проведена оценка бюджетных рисков. В результате сделаны следующие выводы:

- уровень риска доходной части бюджетов субъектов Федерации выше уровня риска расходной части;
- наиболее подвержен риску сокращения такой из основных бюджетообразующих доходных источников, как налог на прибыль организаций, наименее подвержены риску сокращения поступления в виде акцизов;
- в зоне сильного риска находятся такие статьи расходов региональных бюджетов, как увеличение стоимости основных средств, обслуживание государственного долга (19,8 %), безвозмездные перечисления организациям, расходы на оплату труда с начислениями, увеличение стоимости материальных запасов;
- в зоне слабого риска находятся безвозмездные перечисления другим бюджетам бюджетной системы Российской Федерации и расходы на социальное обеспечение (9,0 %).

Оценка бюджетных рисков субъектов Федерации заключается не только в пофакторном их рассмотрении, но и в определении совокупного уровня риска. В этой связи мы предлагаем подход к определению совокупного уровня бюджетного риска, в основу которого заложена степень влияния потерь бюджета субъекта от воздействия рискообразующих факторов на полноту и своевременность выполнения расходных обязательств субъекта Федерации с учетом их иерархии, предложенной Н. А. Бегчиным[7].

Иерархия расходных обязательств субъектов Федерации построена с учетом их первоочередности исходя из социальной направленности: первоочередные социально значимые расходы (зарплата и начисления на нее, социальное обеспечение, страховые взносы на обязательное медицинское страхование неработающего населения), первоочередные прочие расходы (коммунальные и транспортные услуги, услуги связи, увеличение стоимости материальных запасов, обслуживание государственного долга), расходы по содержанию имущества, увеличение стоимости основных средств, межбюджетные трансферты местным бюджетам, прочие расходы (в т. ч. отдельно гранты и представительские расходы).

Исходя из степени сокращения расходов региональных бюджетов под воздействием рискообразующих факторов с учетом иерархии расходов, представляем градацию совокупного уровня бюджетного риска субъектов Федерации (табл. 2).

Таблица 2

Группы бюджетного риска субъектов Российской Федерации

Уровень риска	Градация риска	Группа риска
До 1,5 %	Минимальный	Слабый
1,5–15 %	Малый	
15–30 %	Приемлемый	Умеренный
30–40 %	Допустимый	
40–70 %	Критический	Сильный
Свыше 70 %	Катастрофический	

Источник: составлено автором.

Так, слабым предлагается считать уровень риска до 15 %, т. к. именно 15 % в структуре расходов бюджетов субъектов Федерации занимают капитальные вложения и расходы, вошедшие в группу «Прочие», которые не носят социального характера и легче всего могут быть сокращены. При этом потери бюджета до 1,5 % от суммы расходов — минимальный риск, поскольку такую долю занимают представительские и прочие расходы, непосредственно не связанные с финансовым обеспечением расходных обязательств субъекта Федерации. Потери бюджета от 1,5 до 15 % — малый риск, т. к. 12–15 %

[7] *См.: Бегчин Н. А. Совершенствование управления расходами бюджетов субъектов Российской Федерации: автореф. дис. ... канд. экон. наук. — М., 2011. — С. 13.*

в структуре расходов бюджетов субъектов Федерации занимают капитальные вложения, которые легко могут быть сокращены при возникновении потерь бюджета.

Умеренным предлагается считать уровень риска от 15 до 40 %, т. к. аналогичные потери бюджета, с одной стороны, негативно скажутся на оказании государственных услуг и приведут к возникновению кредиторской задолженности получателей бюджетных средств, с другой — не приведут к сокращению социальных обязательств.

И уровень риска, превышающий 40 %, можно считать высоким, потому что потери бюджета аналогичного уровня приведут к невыполнению социальных обязательств не только органов государственной власти субъекта Федерации, но и органов местного самоуправления через сокращение финансовой помощи из региональных бюджетов.

Рассчитанный на основе предложенного подхода уровень бюджетных рисков субъектов Федерации за 2007–2012 гг. позволил сделать следующий вывод, который подтверждает специфику управления бюджетными рисками, связанную с финансовой зависимостью регионов от федерального центра: чем выше уровень дотационности субъекта Федерации, тем ниже бюджетный риск, и наоборот.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗОН ОТВЕТСТВЕННОСТИ И МИНИМИЗАЦИЯ БЮДЖЕТНЫХ РИСКОВ

Следующие за идентификацией и оценкой бюджетных рисков этапы управления — распределение зон ответственности между участниками субъекта управления, выбор и реализация приемов и методов минимизации бюджетных рисков субъектов Федерации.

Распределение зон ответственности целесообразно осуществлять исходя из функции участников бюджетного процесса. Так, функции законодательных (представительных) органов власти при управлении бюджетными рисками субъектов Федерации заключаются в создании необходимых законодательных основ для обеспечения устойчивости региональных бюджетов, а также необходимой правовой базы. Функции федеральных органов исполнительной власти состоят в в методологическом обеспечении управления и оказании содействия в идентификации бюджетных рисков. Непосредственную реализацию процесса управления бюджетными рисками осуществляют органы исполнительной власти регионального уровня.

Анализ методов минимизации бюджетных рисков свидетельствует, что один из наиболее применимых методов — создание резервных фондов[8]. При этом в настоящее время существование резервных фондов субъектов Федерации не привязано к управлению бюджетными рисками. В связи с этим мы предлагаем алгоритм определения минимального объема резервного фонда, достаточного для минимизации бюджетных рисков субъектов Федерации:

$$РФ_{min} = (\frac{Р_п}{12} \cdot 1{,}5) - \frac{Д_к}{12},$$

где $Р_п$ — объем первоочередных расходов (т. е. расходов на оплату труда работников бюджетной сферы, социальное обеспечение, оплату коммунальных услуг, обязательное медицинское страхование неработающего населения, обслуживание государственного долга, субсидии автономным и бюджетным учреждениям на выполнение государственного задания, межбюджетные трансферты местным бюджетам, не носящие целевой характер, и др.);

$Д_к$ — поступление налоговых и неналоговых доходов регионального бюджета исходя из консервативного прогноза социально-экономического развития территории.

Корректировать суммы ежемесячных первоочередных расходов на коэффициент 1,5 предлагается с целью удлинения срока их финансового обеспечения за счет средств резервного фонда субъекта Федерации (например, для бесперебойной выплаты авансовых платежей следующего месяца по заработной плате работникам бюджетной сферы), до очередного поступления доходов или привлечения бюджетных заимствований как источников финансирования дефицита бюджета. Таким образом, указанный подход позволяет обеспечить за счет резервного фонда субъекта

[8] *См.: Горохова Д. В. Управление бюджетными рисками субъектов Российской Федерации на современном этапе управления государственными финансами // Управление риском. — 2013. — № 1 (65). — С. 27.*

Федерации финансирование первоочередных расходов в условиях сокращения доходных источников в интервале до полутора месяцев.

И последний этап управления бюджетными рисками субъектов Федерации — мониторинг результатов и адаптация к изменяющимся условиям функционирования государственных финансов, в т. ч. путем пересмотра рискообразующих факторов, методов оценки и минимизации бюджетных рисков, функций участников субъекта управления, совершенствования правовой и методологической базы и др.

Раскрытие содержания этапов управления бюджетными рисками и анализ имеющегося теоретического и практического материала по данному вопросу позволяют определить комплекс мер, которые необходимо реализовать для становления и развития системы управления бюджетными рисками субъектов Федерации и его внедрения в бюджетный процесс, а именно:

1. Совершенствование нормативной правовой базы.

Предлагается внести изменения в Бюджетный кодекс Российской Федерации (БК РФ) с целью закрепления в нем понятий «бюджетный риск», «управление бюджетными рисками» и принципов управления ими. Ст. 33 БК РФ, в которой устанавливается и раскрывается принцип сбалансированности бюджета, необходимо дополнить положением о том, что при составлении, утверждении и исполнении бюджета уполномоченный орган должен исходить из необходимости минимизации размера дефицита бюджета и бюджетных рисков.

2. Побуждение органов исполнительной власти регионального уровня к внедрению результативного и эффективного управления бюджетными рисками в бюджетный процесс.

Одна из мер повышения заинтересованности органов исполнительной власти субъектов Федерации — включение управления бюджетными рисками в качестве критерия оценки эффективности их деятельности, при оценке качества управления региональными финансами и как одного из направлений оценки при отборе субъектов Федерации для предоставления субсидий на реформирование государственных и муниципальных финансов. В качестве следующей меры может быть рассмотрено предложение о включении показателя эффективности управления бюджетными рисками в доклады о результатах и основных направлениях деятельности соответствующих ведомств.

Еще одна мера — внедрение принципов эффективного контракта при оплате труда лиц, непосредственно занимающихся управлением бюджетными рисками. Эффективный контракт — это трудовой договор с работником, в котором конкретизированы его должностные обязанности, условия оплаты труда, показатели и критерии оценки эффективности деятельности для назначения стимулирующих выплат в зависимости от результатов труда и качества работы[9]. Взаимоувязка оплаты и эффективности труда станет одной из мер, побуждающих субъектов управления к эффективному и результативному управлению бюджетными рисками.

Для непосредственного определения эффективности управления бюджетными рисками субъектов Федерации могут быть использованы два подхода, первый из которых основан на сопоставлении потерь бюджета до и после управленческих воздействий, второй — на сопоставлении потерь бюджета от воздействия рискообразующих факторов в совокупности с расходами на реализацию мер по управлению рисками с суммой доходов бюджета до и после реализации таких мер.

3. Разработка и реализация комплекса превентивных мероприятий.

Учитывая ограниченность методов минимизации бюджетных рисков субъектов Федерации, комплекс превентивных мероприятий может стать действенной мерой. Предлагается:

— активное привлечение законодательных органов федерального и регионального уровня к оценке принимаемых законопроектов на предмет их влияния на устойчивость бюджетов субъектов Федерации;

— повышение точности прогноза социально-экономического развития региона и проектирование бюджета исходя из консервативного варианта социально-экономического развития региона;

---

[9] *См.: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 26 ноября 2012 г. № 2190-р «Об утверждении программы поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012–2018 годы» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=138313).*

— проведение на постоянной основе мониторинга финансово-хозяйственной деятельности организаций — крупнейших налогоплательщиков;

— планирование и привлечение заимствований на основе прогнозирования долговой емкости бюджета;

— проведение сбалансированной и диверсифицированной долговой политики субъекта Федерации;

— совершенствование бюджетного законодательства в части повышения стабильности и предсказуемости межбюджетных отношений в Российской Федерации.

4. Непосредственное внедрение управления бюджетными рисками в бюджетный процесс субъектов Федерации.

Это потребует разработки соответствующей региональной нормативно-методологической базы, к которой могут быть отнесены:

— политика управления бюджетными рисками субъектов Федерации, включающая стратегию и тактику;

— региональные стандарты и методология по управлению бюджетными рисками;

— реестр или карта бюджетных рисков;

— постановление (распоряжение) о подразделении по управлению бюджетными рисками, включающее должностные инструкции.

Наиболее сложным представляется разработка региональных стандартов по управлению бюджетными рисками субъектов Федерации в силу отсутствия подобных федеральных стандартов. На наш взгляд, региональные стандарты должны содержать следующие направления:

— подходы к идентификации бюджетных рисков исходя из социально-экономических и географических особенностей территории;

— методы оценки бюджетных рисков;

— приемы и методы минимизации бюджетных рисков, включая систему превентивных мероприятий;

— распределение зон ответственности по минимизации бюджетных рисков между участниками субъекта управления;

— меры текущего мониторинга и контроля за управлением бюджетными рисками, основанные на системе оперативных данных.

При этом региональные стандарты управления бюджетными рисками субъектов Федерации должны быть интегрированы с целями и функциями управления общественными финансами региона в целом.

Предложенный выше комплекс мер по становлению и развитию управления бюджетными рисками на региональном уровне позволит обеспечить устойчивость бюджетов субъектов Российской Федерации, что в итоге определяет качество и уровень жизни населения региона и страны в целом.

Библиография

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 26 ноября 2012 г. № 2190-р «Об утверждении программы поэтапного совершенствования системы оплаты труда в государственных (муниципальных) учреждениях на 2012–2018 годы» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=138313.
2. Методические рекомендации для субъектов Российской Федерации по формированию и использованию региональных фондов финансовых резервов. Утв. Министерством финансов Российской Федерации 27 августа 2010 г. [Электронный ресурс] / Официальный сайт Минфина России. — Режим доступа: http://www.minfin.ru/ru/budget/regions/methology.
3. Гранатуров, В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учебное пособие / В. М. Гранатуров. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело и Сервис, 2010. — 208 с.
4. Кудрявцев, А. А. Интегрированный риск-менеджмент: Учебник / А. А. Кудрявцев; СПбГУ, экон. факультет. — М.: ЗАО «Издательство “Экономика”», 2010. — 655 с.
5. Финансы: учебник / Под ред. Г. Б. Поляка. — 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. — 735 с.
6. Бегчин, Н. А. Совершенствование управления расходами бюджетов субъектов Российской Федерации: автореф. дис. ... канд. экон. наук. — М., 2011. — 24 с.
7. Горохова, Д. В. Управление бюджетными рисками субъектов Российской Федерации на современном этапе управления государственными финансами // Управление риском. — 2013. — № 1 (65). — С. 22–27.

Ключевые слова:
инновационные проекты,
глобальный инновационный индекс,
финансирование инноваций,
технопарковые структуры

***А. А. Мальцева**, к. э. н.,*
директор ИнноЦентра
Тверского государственного университета
*(**e-mail: 80179@list.ru**)*

Финансирование инновационного развития с участием государства: мировой опыт

В современных условиях функционирования предприятий малого инновационного бизнеса важнейшим фактором достижения конкурентных преимуществ выступает доступ к необходимым ресурсам, в том числе финансовым, потребность в которых наиболее остро проявляется на этапе становления бизнеса.

Многочисленные опросы показывают, что поиск инвестиций на посевной стадии — одна из ключевых проблем создания инновационного бизнеса. Государство, инициирующее в программных документах амбициозные задачи достижения уровня инновационного развития, который был бы сопоставим с уровнями развития мировых лидеров, формирует в настоящее время экосистему поддержки инновационного предпринимательства, включающую институциональные и программно-целевые механизмы.

Анализ литературы позволяет выделить следующие составляющие инфраструктуры финансирования инновационных проектов (целевые группы инвесторов):

— федеральные и региональные органы исполнительной власти,
— бизнес-ангелы,
— фонды посевных инвестиций,
— венчурные фонды,
— государственные корпорации,
— инвестиционные фонды,
— кредитные организации,
— инвестиционные компании,
— фондовые биржи высоких технологий[1].

[1] *См.: Мальцева А. А., Фролов С. Н., Бобков Е. А. Концептуальные основы организации инфраструктурной поддержки малого наукоемкого бизнеса // Экономический анализ: теория и практика. — 2011. — № 12. — С. 8–16.*

По данным опроса ООО «НАУТЕХ», в настоящее время для финансирования инновационных проектов большинство компаний использует собственные средства, а на стадии запуска ключевым финансовым источником развития бизнеса выступают средства институциональных инвесторов. При этом отмечается весьма низкий процент инновационных компаний, которые использовали средства частных инвесторов и бизнес-ангелов, что обусловлено недостаточным развитием экосистемы поддержки инновационной деятельности, низким доверием инвесторов по отношению к разработчикам инновационных проектов при ограниченном количестве примеров успешного частного финансирования инноваций.

Отмечается, что у 27 % авторов инновационных проектов существует потребность в финансировании на сумму более 5 млн руб. (это преимущественно проекты в сфере биотехнологий и энергетики), также высока доля респондентов с необходимым объемом финансирования 1–3 млн руб. (машиностроение и электроника). 24 % инноваторов испытывают сравнительно небольшую потребность в инвестициях (до 1 млн руб.)[2].

Для получения финансовых ресурсов инициаторы проектов должны иметь в инновационно-инвестиционном сообществе определенную репутацию, которая в большинстве случаев отсутствует. Это затрудняет получение финансирования на ранних стадиях развития проекта. Специализированные государственные структуры выступают гарантом для своих клиентов и формируют эффективные коммуникации с потенциальными инвесторами, что обеспечивает решение проблем поиска финансирования как одной из ключевых проблем деятельности инновационных компаний на всех стадиях их жизненного цикла.

Статистика демонстрирует недостаточное удовлетворение потребностей инновационно активной группы экономических субъектов и указывает на необходимость дальнейшего развития комплекса финансовой инфраструктуры.

ВЛИЯНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ И УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ: АНАЛИЗ МИРОВОЙ СТАТИСТИКИ

Изучение опыта развитых европейских держав, имеющих стабильно высокую динамику инновационного развития, может стать базисом для разработки собственных решений, направленных на глобальное и всестороннее формирование системы поддержки генерации и трансфера инноваций на всех уровнях.

Наиболее информативный источник для анализа инновационной деятельности на мировом уровне — данные Всемирного банка и составляемые на их основе комплексные рейтинги, в частности глобальный инновационный индекс (GII), один из универсальных измерителей эффективности инновационного развития[3]. Составляющие GII включают факторы, оказывающие существенное влияние на уровень инновационного развития конкретной державы:

- инновационный входной индекс (III) характеризует потенциал государства для создания инноваций и включает показатели развития институтов, человеческого капитала и исследований, инфраструктуры, условия ведения бизнеса;
- инновационный выходной индекс (IOI) демонстрирует результаты инновационной деятельности и включает характеристики в производстве знаний и технологий и креативной индустрии;
- индекс инновационной эффективности (IEI) представляет соотношение между наличными ресурсами государства для осуществления инновационной деятельности и ее результатами.

---

[2] *См.: Инновации: ключ на старт. Экосистема венчурных компаний посевного цикла: состояние и перспективы / ООО «НАУТЕХ», коллектив авторов. — М.: Бизнес-журнал, ИД Компьютерра, 2010.*

[3] *См.: The Global Innovation Index 2012. INSEAD and WIPO (http://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/GII-2012-Report.pdf).*

Ключевые составляющие инновационного входного индекса, характеризующие состояние финансовой сферы:

— простота получения кредита (I_1),

— внутренние кредиты частному сектору (I_2),

— уровень защищенности инвесторов (I_3),

— доля венчурных сделок в ВВП (I_4),

— величина издержек на исследования и разработки, финансируемых коммерческими предприятиями (I_5),

— величина издержек на исследования и разработки, финансируемых из-за рубежа (I_6).

В таблице приведены данные по уровню GII стран — лидеров рейтинга, а также России и Китая как крупнейших мировых держав.

Значения глобального инновационного индекса и его составляющих

	GII	III	IOI	IEI	I_1	I_2	I_3	I_4	I_5	I_6
Швейцария	1	4	1	5	21	11	131	11	7	56
Швеция	2	3	2	18	43	15	27	1	16	32
Сингапур	3	1	11	83	8	30	2	25	11	60
Финляндия	4	6	5	30	35	34	48	13	8	49
Великобритания	5	5	6	44	1	5	10	8	30	14
Нидерланды	6	15	3	9	3	7	91	33	23	31
Дания	7	8	9	8	21	2	27	9	15	36
Гонконг	8	2	25	110	4	9	3	29	29	54
Ирландия	9	7	14	71	8	4	5	4	20	17
США	10	9	16	70	4	6	5	5	10	н/д
Китай	34	55	19	1	62	17	76	35	6	79
Российская Федерация	51	60	49	43	88	72	91	51	55	52

Источник: The Global Innovation Index 2012. INSEAD and WIPO (http://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/GII-2012-Report.pdf).

Данные таблицы позволяют выделить лидеров в сфере инновационного развития. К ним относятся высокоразвитые страны Европы с относительно небольшой площадью (Швейцария, Швеция, Финляндия, Ирландия и др.), обладающие эффективной инфраструктурой и благоприятной для ведения бизнеса нормативно-правовой базой, технологические лидеры Юго-Восточной Азии (Гонконг, Сингапур) и США. Однако отмечается, что при весьма высоких входных и выходных показателях большинство стран из первой десятки мирового инновационного рейтинга имеет недостаточный индекс инновационной эффективности, т. е. их потенциал используется с относительно невысоким результатом. Первое место по уровню инновационной эффективности занимает Китай, а Российская Федерация находится на 43-м месте.

Показатели, характеризующие финансовую сферу, достаточно высоки у стран, входящих в первую десятку рейтинга. При этом аналогичные индикаторы Китая и Российской Федерации свидетельствуют о недостаточном развитии финансовых систем. Так, наименьшие сложности в получении кредитов имеют представители Великобритании, Нидерландов, Гонконга, США, Ирландии. Наиболее высокий уровень защищенности инвесторов отмечается в Сингапуре, Гонконге, Ирландии, США. По доле венчурных сделок в ВВП лидируют Швеция, Ирландия, США, Великобритания и Дания.

Проведенный экспресс-анализ наглядно демонстрирует существующую зависимость уровня инновационного развития от состояния финансовой инфраструктуры, которая обеспечивает реализацию инновационного потенциала субъектов экономики. Формирование высокоразвитой финансовой системы и финансового механизма входит в число важнейших приоритетов стран — мировых лидеров инновационного

развития. Системная реализация комплекса мер поддержки малого и среднего инновационного предпринимательства осуществляется в большинстве таких стран посредством специализированных государственных структур с использованием программно-целевого метода.

Ниже приведены результаты аналитических исследований, которые характеризуют современные инструменты и институты, способствующие инновационному развитию ведущих стран — лидеров мировых инновационных рейтингов: Финляндии и Ирландии. Обоснование выбора Финляндии в качестве возможного эталона обусловлено наличием в ней сформированной и успешно функционирующей на протяжении последних десятилетий инновационной экосистемы. В то же время Ирландия — динамично развивающееся государство, которое характеризуется высокой интернационализацией и долей экспорта.

ИНФРАСТРУКТУРА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ В ФИНЛЯНДИИ

Финское агентство по финансированию технологий и инноваций Tekes — один из наиболее важных институтов развития страны, поддерживающих исследовательское сообщество, сектор индустрии и сервиса. Оно ежегодно выделяет финансовые ресурсы более чем для 60 % инновационных проектов, предлагаемых в Финляндии (около 1500 проектов реального сектора экономики и около 600 — государственного сектора), более 80 % из которых, по статистике, оказываются успешными[4].

Ключевое направление деятельности Tekes — финансовая поддержка малых инновационных предприятий на посевной стадии. Приоритетными выступают проекты, обеспечивающие создание рабочих мест, и интернациональные проекты, открывающие доступ к новым мировым рынкам. Максимальный объем финансирования по каждой заявке может достигать €1 млн. Отмечается, что большинство проектов инвестируется на условиях их софинансирования частным капиталом, а это свидетельствует об их привлекательности для реального сектора экономики[5].

Агентство реализует ряд программ, в рамках которых осуществляет финансирование, информационную поддержку и экспертизу проектов малых инновационных предприятий, участвует в развитии стратегических центров науки, технологий и инноваций, проводит международную кооперацию.

Национальный научно-исследовательский фонд Sitra оказывает эффективную финансовую и консалтинговую поддержку инновационным компаниям на начальной стадии и стадии роста по социально ориентированным направлениям, соответствующим глобальным вызовам: биоэкономика, здравоохранение, энергетика, изменение климата, природные ресурсы, машиностроение и металлообработка, пищевая отрасль и др. Каждое из приоритетных направлений финансируется из специально выделенного фонда в объеме от €0,5 до €2 млн на каждый инновационный проект[6]. Фонд Sitra выступает интегратором венчурных партнерских сетей в Финляндии и Европе, обеспечивая доступ инновационных компаний к венчурным финансовым ресурсам.

Finnvera — крупнейшая государственная организация, осуществляющая финансирование компаний-экспортеров, большей частью малых и средних предприятий. Она выступает ключевым институтом развития страны, осуществляет координацию сети бизнес-ангелов и реализует программы централизованного венчурного финансирования

---

[4] *Официальный сайт агентства по финансированию технологий и инноваций Tekes (http://www.tekes.fi/en/community/Home/351/Home/473).*

[5] *См.: Мальцева А. А., Кархунен П. Феномен Финляндии: развитие инфраструктуры генерации и трансфера инноваций как фактор экономического роста // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. — 2012. — № 6. — Т. 5. — С. 108–122.*

[6] *Официальный сайт Национального научно-исследовательского фонда Sitra (http://www.sitra.fi/en).*

инновационных проектов на ранних стадиях. Помимо прямого финансирования компаний-экспортеров Finnvera осуществляет функции гаранта и представителя финского бизнеса на мировом рынке, а также страхования рисков. В 2011 г. были предоставлены гарантии на общую сумму €3,9 млрд финским компаниям, работающим преимущественно в сфере энергетики, кораблестроения, телекоммуникационной и лесной отраслях[7].

Finpro — глобальная организация, оказывающая содействие в интеграции Финляндии и мирового экономического пространства и выводе финских компаний на международные рынки. Ее ключевая функция — консалтингово-экспертная поддержка организаций-членов, которых насчитывается около 550. Для осуществления своей деятельности Finpro открыла 67 офисов в более чем 50 странах мира. Только в 2011 г. была оказана поддержка свыше 1600 проектам[8]. Благодаря деятельности Finpro компании смогли существенно расширить рынки сбыта собственной продукции и услуг за счет организации офисов поддержки в странах Северной и Центральной Африки, Азии, Латинской Америки, в Российской Федерации и др.

Следует отметить высокую интеграцию инновационной инфраструктуры Финляндии: Finnvera активно финансирует проекты компаний, которым оказывают комплексную поддержку Tekes (включая инновационные предприятия бизнес-акселераторов), Finpro и др. Ключевой фактор успеха финской инфраструктуры — наличие государственной политики формирования инновационной экосистемы, а также прочные деловые связи с ведущими корпорациями — потребителями инноваций.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ АГЕНТСТВА ИРЛАНДИИ — КЛЮЧЕВЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

В Ирландии сформирована инфраструктура национальной инновационной системы, ведущую роль в которой занимают специализированные государственные агентства. Они — часть системы государственного управления и в то же время относительно независимы в принятии решений, что обеспечивают собственная структура управления, финансовые ресурсы и квалифицированный персонал[9].

IDA Ireland — учреждение, ответственное за промышленное развитие в Ирландии, ключевыми функциями которого выступают привлечение и развитие прямых иностранных инвестиций. Иностранные инвестиции в период подъема экономики Ирландии стали важным стимулом для увеличения ВВП и создания новых рабочих мест. Так, в настоящее время благодаря их притоку обеспечивается более 30 % ВВП и более 240 тыс. человек занято в филиалах и представительствах иностранных корпораций, расположенных на территории Ирландии[10]. IDA Ireland играет ведущую роль в развитии научных исследований и разработок, предоставляя финансовую поддержку для проектов и привлекая другие доступные источники.

Enterprise Ireland — правительственная организация, ответственная за развитие и рост ирландских предприятий, выход на мировые рынки. Она оказывает комплексную поддержку предприятиям на этапе становления, при внедрении инноваций

---

[7] *Finnvera. Annualreport 2011 / Finnvera (http://www2.finnvera.fi/annualreport/en/wp-content/themes/annualreport2011/pdf/finnvera2011-en.pdf).*

[8] *Официальный сайт консалтинговой компании Finpro (http://www.finpro.fi/web/english-pages/services/going-international).*

[9] *См.: Мальцева А. А., Гриффит Э. Прыжок «кельтского тигра»: ключевые факторы успеха экономики Ирландии, обусловленные развитием инновационной инфраструктуры // Менеджмент инноваций. — 2012. — № 4. — С. 256–268.*

[10] *См.: HORIZON 2020. IDA Ireland Strategy / IDA Ireland (http://www.idaireland.com/news-media/publications/library-publications/ida-ireland-publications/IDA-Ireland-Strategy-2020.pdf).*

и осуществлении экспортных продаж на мировых рынках, содействуя устойчивому экономическому росту экономики в целом, региональному развитию, созданию новых рабочих мест и безопасности бизнеса. Ключевой показатель эффективности ее деятельности — рост экспорта ее клиентов[11]. Enterprise Ireland оказывает содействие компаниям, осуществляющим инвестиции в исследования и разработки, в получении налогового кредита в сумме до €100 тыс.

МИРОВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СОЗДАНИЯ ИНТЕГРИРОВАННЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Существенный вклад государства в развитие малого и среднего наукоемкого бизнеса — формирование и развитие научных и технологических парков, инновационных бизнес-инкубаторов (далее — технопарковые структуры). Это интегрированные элементы инфраструктуры инновационных систем, обеспечивающие комплексные материально-технические, социально-культурные, сервисные, финансовые и иные условия для эффективного становления и развития малых инновационных предприятий. Анализ мирового опыта формирования технопарковых структур показывает, что в большинстве своем финансирование их создания осуществляется в рамках механизма частно-государственного партнерства вследствие их низкой рентабельности или убыточности в первые годы функционирования и высокой затратности проекта формирования физической инфраструктуры.

В мировой практике выделяются следующие направления государственной поддержки технопарковой деятельности:

— инициирование и реализация государственных программ создания технопарков, включающих механизмы полного или частичного финансирования их инфраструктуры;

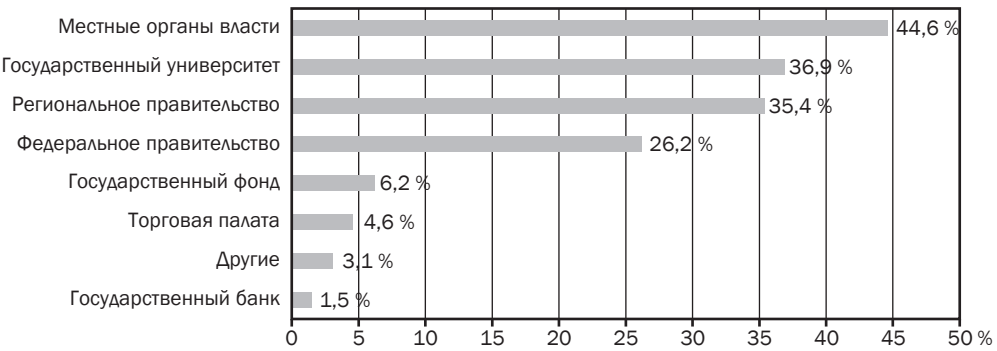
— введение благоприятных для инновационной деятельности правового и налогового режимов;

— создание венчурных инвестиционных фондов и кредитных организаций с государственным участием для поддержки инновационного бизнеса на начальном этапе развития.

По данным Международной ассоциации научных парков (IASP), около половины технопарковых структур находится в государственной собственности, причем большая их часть создана местными органами власти (рис. 1).

Рисунок 1

Типология собственников государственных технопарковых структур



Источник: Официальный сайт Международной ассоциации научных парков (http://www.iasp.ws).

[11] *См.: Enterprise Ireland. Annual Report & Account — 2010 / Enterprise Ireland (http://www.enterprise-ireland.com/ereader/corporate/annualreport2010/files/assets/downloads/ publication.pdf).*

Государственная поддержка технопарковых структур в большинстве развитых стран не ограничивается вложениями в уставный капитал, она осуществляется в рамках финансирования реализации отдельных задач, стоящих перед структурой:

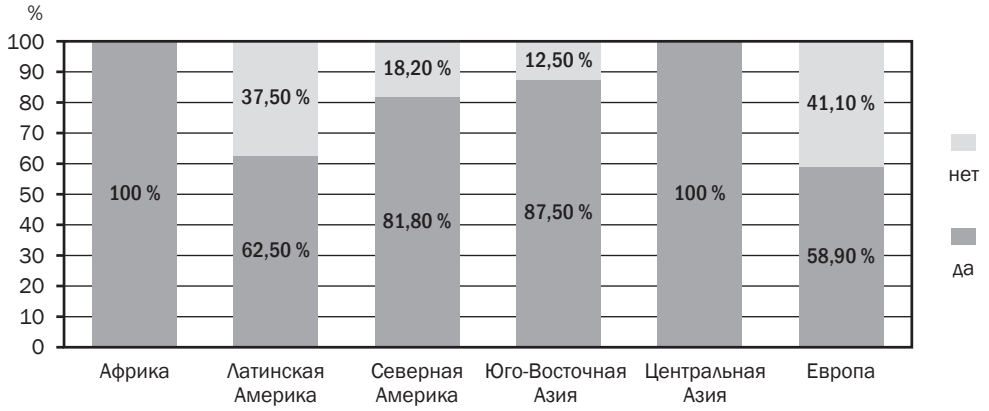
— развитие инфраструктуры — 64,1 %,
— аутсорсинг персонала — 43,2 %,
— приобретение капитала — 27,1 %,
— покупка недвижимости — 18,5 %,
— другие цели — 45,6 %.

Опосредованная форма финансовой поддержки инноваций показала себя весьма эффективным инструментом. Так, организация научного или технологического парка, бизнес-инкубатора, центра коллективного пользования обеспечивает наличие дополнительных возможностей для экономических субъектов сегмента генерации инноваций. Технопарковая структура, реализуя функции трансфера и диффузии инноваций, позволяет формировать экономический результат от инновационной деятельности, т. е. финансирование инновационной инфраструктуры — источник эффекта мультипликации.

Помимо государственной поддержки самой технопарковой структуры финансирование получают и ее резиденты посредством специальных сервисов, обеспечиваемых парком.

Рисунок 2

Финансовая поддержка государством малых и средних инновационных предприятий



Источник: Официальный сайт Международной ассоциации научных парков (http://www.iasp.ws).

Таким образом, констатируется существенная роль государства как ключевого экономического агента в создании и развитии технопарковых структур с использованием прямых и опосредованных инструментов, которые различаются в отдельных странах и экономиках.

ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ ТЕХНОПАРКОВЫХ СТРУКТУР В РАЗНЫХ СТРАНАХ

Первые технопарковые структуры появились в середине XX в. в США. Они были созданы на базе высокоразвитых университетов для обеспечения внедрения в производство результатов исследований ученых. В связи с территориальной диверсификацией, обусловленной федеративным устройством США, отмечаются существенные различия в развитии технопарковой деятельности в разных штатах. Это выражается в дифференциации правовой базы и степени их поддержки государственными органами.

К числу направлений реализации непосредственной и опосредованной государственной поддержки инноваций в США относятся:

— введение налоговых льгот и преференций — налоговых кредитов (20 % от суммы налога на прибыль);

— реализация программ технико-экономического развития штатов — инфраструктурное обустройство территории технопарковых структур;

— использование инвестиционных ресурсов частно-государственных агентств — прямое финансирование инновационных проектов и предоставление гарантий по кредитам начинающим инновационным фирмам.

Специалистами отмечается высокая гибкость и модифицируемость технопарковых структур США, а также особая роль государственных программ по поддержке научных исследований и разработок, которые служат базисом для генерации инновационных решений, предназначенных для дальнейшей коммерциализации.

Организация технопарковых структур Великобритании также осуществлялась вокруг ведущих университетов. Первым стал научный парк, организованный в 1972 г. при университете Хериота — Уотта (Heriot — Watt) на востоке Шотландии; вторым — в 1973 г. при колледже Св. Троицы (Trinity College) Кембриджского университета. В разные периоды исторического становления и развития технопарковых структур в Великобритании выделялись следующие направления государственной поддержки: гарантии по кредитам, программа расширения бизнеса (налоговые льготы инвесторам), гранты за достижения малых фирм в области науки и техники, поддержка разработок новой продукции. В течение последних 30 лет существования научных и технологических парков в Великобритании значительную роль в содействии их функционированию оказывают специализированные, в большинстве своем государственные, агентства.

В отличие от ряда других европейских государств, Франция характеризуется наиболее высокой степенью «технополизации». Направления государственной поддержки технопарковых структур Франции:

— государственные кредиты высокотехнологичным компаниям через французское инновационное агентство ANVAR, бюджет которого сформирован за счет средств государственных дотаций и частных инвесторов;

— законодательно закрепленная гибкая амортизационная политика, предусматривающая возможность применения ускоренной амортизации основных средств, непосредственно использующихся при изготовлении наукоемкой продукции, проведении НИОКР;

— применение механизмов исследовательского налогового кредитования, в рамках которого налоговая льгота составляет 50 %;

— бюджетное финансирование коммерциализации наиболее перспективных исследовательских проектов, отобранных на конкурсной основе;

— развитие системы бизнес-инкубирования, в рамках которой инновационные компании на начальной стадии безвозмездно получают в аренду оборудованные помещения.

Основой японской модели создания технопарковых структур стал американский опыт, при этом особую роль в их развитии сыграли государственные программы, которые определили приоритеты создания научных и технологических парков, а также их территориальное размещение. Первым был создан технополис Цукуба, который формировался на основании принятого в 1972 г. закона и планировался как крупный наукоград. В настоящее время на его территории располагается порядка трети ведущих научно-исследовательских центров страны. Направлениями государственной поддержки технопарковых структур в Японии стали: государственные программы,

развитие нормативно-правовой базы; налоговые льготы и субсидии для компаний высокотехнологичных секторов экономики, функционирующих на базе технопарковых структур; софинансирование инфраструктуры центральными и местными органами власти, предприятиями и частными лицами, иностранными инвесторами.

Формирование и развитие эффективной инновационной инфраструктуры, создающей предпосылки для генерации инновационных компаний на специально выделенной территории, — ключевое направление поддержки малого инновационного бизнеса в Китае. Активная политика государственного бенчмаркинга позволила реализовать программы создания и развития китайских технопарков и особых экономических зон уже в конце 1980-х гг. В настоящее время в Китае насчитывается более 120 технопарков различного уровня, среди них 53 — государственного назначения (зоны развития новых и высоких технологий).

Технопарковые структуры в Китае создаются на основе опыта ведущих развитых стран, прежде всего США, и реализуют функции бизнес-инкубаторов и бизнес-акселераторов, т. е. создают предпосылки для роста и развития как начинающих компаний, так и уже зарекомендовавших себя на рынке. Эволюционно зоны развития высоких технологий акцентировали свое участие в формировании волны инновационных компаний на функциях бизнес-инкубаторов, т. е. способствовали становлению начинающих компаний. С развитием инфраструктуры и сервисов все большее внимание уделяется созданию бизнес-акселераторов — ускорителей бизнеса компаний на стадии экспансии. В настоящее время Китай занимает второе место в мире по количеству созданных бизнес-акселераторов, и их количество постоянно растет.

Направления государственной поддержки технопарковых структур:

— снижение налоговых выплат или полное освобождение от налогов в первые два года существования высокотехнологичной компании;

— государственные инвестиции и займы на развитие инфраструктуры;

— инициирование создания венчурных фондов с государственным участием;

— реализация государственных программ.

Обобщая опыт создания и развития технопарковых структур в зарубежных странах, необходимо отметить наличие существенной государственной поддержки и регионализации формируемых парков. Первые технопарковые структуры создавались стихийно в соответствии с потребностями ведущих университетов по коммерциализации разработок, более поздние — в рамках государственных программ. Система государственной поддержки инновационной деятельности в развитых странах, которая включает интегрированные элементы, реализующие сервисные услуги, стала неотъемлемой частью государственной политики. Это позволяет обеспечить как прямое финансирование инновационных проектов, так и их комплексную консалтинговую поддержку силами технопарковых структур.

Компаративный анализ, приведенный выше, показывает, что ключевым фактором успеха реализации государственных функций в инновационной сфере выступает диверсифицированность различных средств и инструментов, которые действуют точечно и направлены исключительно на содействие осуществлению конкретных задач в рамках инновационного процесса. Базовое условие создания и функционирования технопарковых структур — наличие системы государственного содействия формированию их инфраструктуры на основе программно-целевого финансирования. Собственная миссия таких структур по развитию малого инновационного бизнеса подкрепляется государственной поддержкой их резидентов — участников кластера генерации и трансфера инноваций.

Из всего вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

- Формирование экономики, основанной на знаниях, требует активного участия государства на всех стадиях инновационного процесса.
- В современной российской практике наиболее остро стоит вопрос формирования эффективной экосистемы финансирования инновационных проектов, особенно на посевной стадии.
- Мировые державы — лидеры инновационного развития демонстрируют высокие показатели, характеризующие развитую систему финансирования инноваций.
- Система государственных агентств и фондов отдельных европейских государств создает эффективные механизмы инвестирования в инновационные проекты с привлечением финансовых ресурсов государства.
- Создание технопарковых структур как интегрированных элементов инновационной инфраструктуры позволяет получить эффект мультипликатора от инвестиционных вложений государства, поскольку эти структуры активно содействуют развитию малых и средних инновационных предприятий, обеспечивающих в т. ч. экономический рост страны в целом.

Библиография

1. Инновации: ключ на старт. Экосистема венчурных компаний посевного цикла: состояние и перспективы / ООО «НАУТЕХ», коллектив авторов. — М.: Бизнес-журнал, ИД Компьютерра, 2010. — 288 с.
2. Мальцева, А. А., Гриффит, Э. Прыжок «кельтского тигра»: ключевые факторы успеха экономики Ирландии, обусловленные развитием инновационной инфраструктуры // Менеджмент инноваций. — 2012. — № 4. — С. 256—268.
3. Мальцева, А. А., Кархунен, П. Феномен Финляндии: развитие инфраструктуры генерации и трансфера инноваций как фактор экономического роста // Проблемный анализ и государственно-управленческое проектирование. — 2012. — № 6. — Т. 5. — С. 108–122.
4. Мальцева, А. А., Фролов, С. Н., Бобков, Е. А. Концептуальные основы организации инфраструктурной поддержки малого наукоемкого бизнеса // Экономический анализ: теория и практика. — 2011. — № 12. — С. 8–16.
5. Официальный сайт агентства по финансированию технологий и инноваций Tekes [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.tekes.fi/en/community/Home/351/Home/473.
6. Официальный сайт консалтинговой компании Finpro [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.finpro.fi/web/english-pages/services/going-international.
7. Официальный сайт Международной ассоциации научных парков [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.iasp.ws.
8. Официальный сайт Национального научно-исследовательского фонда Sitra [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.sitra.fi/en.
9. MacCarthaigh, M. National non-commercial State Agencies in Ireland. State of the Public Service Series. — Dublin, 2010. — 34 p.
10. Enterprise Ireland. Annual Report & Account — 2010 [Электронный ресурс] / Enterprise Ireland. — Режим доступа: http://www.enterprise-ireland.com/ereader/corporate/annualreport2010/files/assets/downloads/publication.pdf.
11. Finnvera. Annual report 2011 [Электронный ресурс] / Finnvera. — Режим доступа: http://www2.finnvera.fi/annualreport/en/wp-content/themes/annualreport2011/pdf/finnvera2011-en.pdf.
12. HORIZON 2020. IDA Ireland Strategy [Электронный ресурс] / IDA Ireland (Industrial Development Agency). — Режим доступа: http://www.idaireland.com/news-media/publications/library-publications/ida-ireland-publications/IDA-Ireland-Strategy-2020.pdf.
13. Seed & Venture Capital Programme. 2010 Report [Электронный ресурс] / Enterprise Ireland. — Режим доступа: http://www.enterprise-ireland.com/en/Publications/Reports-Published-Strategies/Seed-and-Venture-Capital-Report-2010.pdf.
14. The Global Innovation Index 2012. INSEAD and WIPO [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/GII-2012-Report.pdf.

Ключевые слова:
финансовая наука, результативность, научные организации, научно-исследовательская деятельность, публикационная активность

***И. Н. Рыкова**, д. э. н., проф., зам. директора НИФИ, руководитель Центра отраслевой экономики НИФИ (**e-mail: rycova@yandex.ru**)*

Подходы к определению результативности научно-исследовательской деятельности в России

Одна из основных целей развития России — усиление ее конкурентных позиций на глобальном рынке, причем на рынке не только товаров и услуг, но и научно-технических достижений. Недаром российское руководство нацеливает ведущие университеты страны на повышение их конкурентоспособности в сравнении с мировыми лидерами. На эти цели дополнительно направляется почти 9 млрд руб.[1] Начались преобразования в структуре управления наукой (реформа РАН), но при этом еще не достигнут консенсус в определении как вектора развития научно-исследовательских организаций России, так и критериев оценки их достижений.

Вопросы оценки эффективности и результативности научной деятельности вузов и научно-исследовательских институтов (НИИ) достаточно бурно обсуждаются в академических кругах и приводят к дискуссиям прежде всего на уровне понятийного аппарата, точного определения терминов «эффективность» и «результативность» в научной деятельности. Попытаемся определить критерии результативности и разграничить подходы к ее оценке на уровне научных организаций и научно-исследовательской деятельности.

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАУЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Под этим термином зачастую понимается результативность процессов, выполняемых данными учреждениями, что отражено также в российских нормативно-правовых актах.

В 1993 г. при создании научных центров было определено, что статус государственного научного центра Российской Федерации (далее — ГНЦ РФ) может присваиваться

[1] *Распоряжение Правительства РФ от 26.08.2013 г. № 1500-р «О распределении субсидий ведущим университетам России в целях повышения их конкурентоспособности среди ведущих вузов мира» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=151280).*

расположенным на ее территории предприятиям, учреждениям и организациям науки, а также высшим учебным заведениям, имеющим уникальное опытно-экспериментальное оборудование и высококвалифицированные кадры, результаты научных исследований которых получили международное признание[2]. При этом были определены основные значения целевых индикаторов и показателей деятельности ГНЦ РФ (табл. 1).

Таблица 1

Целевые показатели деятельности ГНЦ РФ

№ п/п	Наименование показателя	Значение
1	Удельный вес исследований и разработок в общем объеме выполненных работ (%)	Не менее 50
2	Участие в реализации приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в РФ и критических технологий РФ, в том числе ФЦП (в % от общего объема выполненных работ)	Не менее 70
3	Объем работ по исследованиям и разработкам, выполненных собственными силами, отнесенный к численности исследователей (тыс. руб.)	На 10 % выше среднего по государственному сектору науки (по данным Росстата)
4	Удельный вес средств, полученных по международным контрактам, или средств, засчитываемых в качестве взносов в соответствии с международными обязательствами РФ, в общем объеме внебюджетных средств (%)	Не менее 10
5	Удельный вес исследователей в общей численности работников (%)	Не менее 33
6	Количество высококвалифицированных специалистов (кандидатов и докторов наук), отнесенное к общей численности исследователей (%)	Не менее 30
7	Удельный вес внебюджетных средств в общем объеме работ, выполненных собственными силами (%)	Не ниже среднего по РФ (по данным Росстата)
8	Число публикаций в научно-технических изданиях, отнесенное к численности исследователей (за последние три года)	На 10 % выше среднего по областям специализации ГНЦ РФ
9	Количество действующих охранных документов на результаты интеллектуальной деятельности, которым предоставляется правовая охрана (определенные ст. 1225 Гражданского кодекса РФ), отнесенное к численности исследователей	На 10 % выше среднего по РФ (по данным Росстата)

Источник: Указ Президента РФ от 22.06.1993 № 939 (ред. от 25.02.2003) «О государственных научных центрах Российской Федерации» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=41142).

В 2009 г. были приняты нормативные документы, определяющие методические подходы к оценке результативности научных организаций[3], которые подведомственны федеральным органам исполнительной власти (далее — ФОИВ), и государственных академий наук. Результаты оценки дают ориентиры ФОИВ для определения объемов бюджетного финансирования, формирования тематического плана НИР и оптимизации сети научных организаций, при этом определены и сроки проверки — один раз в пять лет. На основе показателей результативности деятельности научная организация может быть отнесена к одной из следующих категорий: 1-я — организации — лидеры; 2-я — стабильные организации, демонстрирующие удовлетворительную результативность; 3-я — организации, утратившие научный профиль и перспективы развития.

Ряд требований к научной деятельности предъявляется также к научно-образовательным организациям:

— осуществление фундаментальных и (или) прикладных исследований не менее чем по 1–4 отраслям (в зависимости от типа учреждения);

---

[2] *Указ Президента РФ от 22.06.1993 № 939 (ред. от 25.02.2003) «О государственных научных центрах Российской Федерации» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=41142).*

[3] *Постановление Правительства Российской Федерации от 8 апреля 2009 г. № 312 «Об оценке результативности деятельности научных организаций, выполняющих научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы гражданского назначения» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=86670).*

— среднегодовой объем финансирования — не менее 1,5–3 млн руб.;

— наличие результатов интеллектуальной деятельности в выполненных научных исследованиях;

— количество научных публикаций в ведущих российских и зарубежных журналах в расчете на 100 человек научно-педагогического состава — не менее пяти в год, и пр.[4]

В рамках формирования ведущих научных школ[5] в России определены их критерии. Так, ведущей научной школой Российской Федерации считается сложившийся коллектив исследователей различных возрастных групп и научной квалификации, связанных проведением исследований по общему научному направлению и объединенных совместной научной деятельностью. Такой коллектив должен осуществлять подготовку научных кадров, иметь в своем составе руководителя, а также молодых (до 35 лет) исследователей.

Государственной программой развития науки и технологий определен ряд мероприятий, направленных на поддержку ведущих научных школ:

— представление в Правительство РФ проекта нормативного акта, устанавливающего порядок перехода специалистов, занимающих средние и высшие должности в научных и образовательных организациях, на должности научных консультантов, советников, научных экспертов с целью обеспечения ротации кадров с сохранением их участия в научной и образовательной деятельности. Срок исполнения — 31 сентября 2013 г.;

— утверждение среднесрочных (пятилетних) программ развития научных организаций и вузов федерального уровня. Срок исполнения — 31 декабря 2013 г.;

— утверждение перечня базовых университетов и научных организаций для последующего развертывания сети проектных исследовательских лабораторий под руководством ведущих ученых. Срок исполнения — 30 июня 2014 г.;

— представление в Правительство РФ предложений о совершенствовании финансирования научных организаций и коллективов государственных академий наук. Срок исполнения — 30 сентября 2014 г.;

— представление в Правительство РФ проекта порядка государственной поддержки успешных научных и научно-исследовательских образовательных структур. Срок исполнения — 30 сентября 2014 г.;

— утверждение изменений в действующие нормативные регламенты проведения регулярных аттестаций (с привлечением внешней экспертизы) в целях замещения рабочих мест более эффективными научными сотрудниками. Срок исполнения — 31 декабря 2014 г.;

— представление в Правительство РФ проектов нормативных правовых актов, обеспечивающих создание в России вневедомственной системы оценки научных организаций. Срок исполнения — 31 декабря 2014 г.;

— проведение оценки результативности и эффективности исполнения государственных заданий образовательными учреждениями высшего профессионального образования в части проведения фундаментальных научных исследований за 2014 г. Срок исполнения — 31 марта 2015 г.;

— введение в эксплуатацию автоматизированной информационно-аналитической системы оценки результативности деятельности научных организаций. Срок исполнения — 30 июня 2015 г.;

— утверждение актуализированного перечня тематических направлений фундаментальных научных исследований в рамках Программы фундаментальных научных исследований в Российской Федерации на долгосрочный период (2013–2020 гг.). Срок исполнения — 31 декабря 2015 г.;

— институциональное развитие научно-исследовательского сектора, объем финансирования за счет средств федерального бюджета на 2013–2015 гг. — 45 761 781 тыс. руб. Срок исполнения — 31 декабря 2020 г.[6]

---

[4] *Приказ Рособрнадзора от 25.10.2011 № 2267 «Об утверждении критериев показателей, необходимых для определения типа и вида образовательного учреждения высшего профессионального и среднего образования» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=124734).*

[5] *Постановление Правительства РФ от 27.04.2005 № 260 (ред. от 01.11.2012) «О мерах по государственной поддержке молодых российских ученых — кандидатов наук и докторов наук и ведущих научных школ Российской Федерации» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=137336).*

[6] *Распоряжение Правительства РФ от 22.07.2013 № 1287-р «Об утверждении плана реализации государственной программы Российской Федерации "Развитие науки и технологий" на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=149677).*

С учетом приоритетности развития науки и технологий на государственном уровне, в рамках данной статьи выделены следующие направления оценки результативности:

— научный потенциал и эффективность научных исследований;

— вовлеченность научной организации в национальное и мировое научно-образовательное сообщество;

— коммерциализация и прикладное значение результатов исследований;

— кадровая обеспеченность научной организации.

Юридические лица могут узнать об итогах оценки результативности деятельности научных организаций на основании запроса в Рособрнадзор бесплатно, алгоритм получения приведен на Едином портале государственных услуг[7]. В табл. 2 приведены показатели оценки потенциала и эффективности исследований, установленные согласно утвержденной методике.

Таблица 2

Показатели оценки научного потенциала и эффективности научных исследований

Группы	Показатели
Показатели общей характеристики научного потенциала	Удельный вес внутренних затрат на исследования и разработки в общем объеме выполненных научной организацией работ, оказанных услуг (%)
	Внутренние затраты на исследования и разработки, отнесенные к численности исследователей (тыс. руб./чел.)
	Число защищенных за период оценки работниками научной организации докторских и кандидатских диссертаций, отнесенное к численности исследователей
	Перечень государственных и международных премий, призов, наград, почетных званий, полученных научной организацией или отдельными ее работниками за период оценки
Публикационная активность	Число публикаций работников научной организации в РИНЦ, отнесенное к численности исследователей
	Цитируемость работников научной организации в РИНЦ (общее число ссылок на публикации работников научной организации в РИНЦ, отнесенное к численности исследователей)
	Число публикаций работников научной организации в Web of Science, отнесенное к численности исследователей
	Цитируемость работников научной организации в Web of Science, отнесенная к численности исследователей
	Импакт-фактор публикаций работников научной организации в Web of Science
	Число опубликованных докладов, тезисов докладов, представленных работниками научной организации на крупных конференциях, симпозиумах и чтениях (более 150 участников), а также на конференциях, организованных в соответствии с планами ФОИВ, государственных академий наук или на средства российских и международных фондов (включая РФФИ и РГНФ), отнесенное к численности исследователей
	Число монографий и глав в монографиях, учебников и глав в учебниках, отнесенное к численности исследователей
Объекты интеллектуальной собственности	Число охраняемых объектов интеллектуальной собственности, принадлежащих научной организации, отнесенное к численности исследователей
	Число отечественных и зарубежных патентов (свидетельств) на объекты интеллектуальной собственности, полученных научной организацией и ее работниками, отнесенное к численности исследователей

Примечание: РИНЦ — Российский индекс научного цитирования.

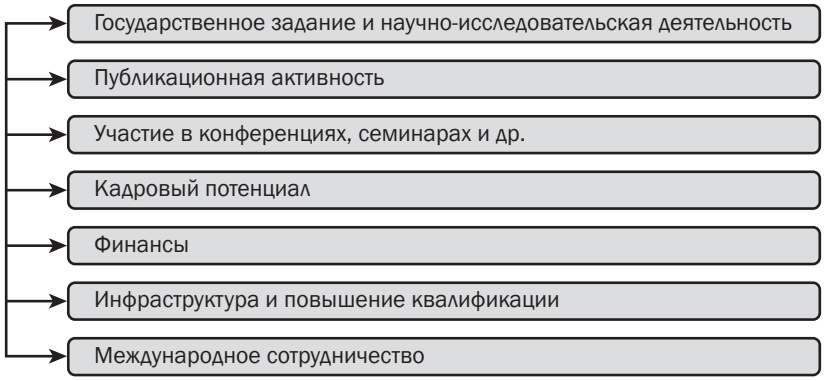
Источник: Приказ Министерства образования и науки Российской Федерации от 14.10.2009 г. № 406 «Об утверждении типового положения о Комиссии по оценке результативности деятельности научных организаций, выполняющих научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы гражданского назначения, и типовой методики оценки результативности деятельности научных организаций, выполняющих научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы гражданского назначения» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=97103).

---

[7] *См.: Предоставление сведений об итогах оценки результативности деятельности научных организаций / Портал государственных услуг Российской Федерации (http://www.gosuslugi.ru/pgu/service/10001764147_.html#_description).*

Параллельно проходила разработка методик оценки результативности подведомственных ФОИВ научных организаций. В настоящее время ФОИВ разработаны и утверждены 22 методики[8]. Но данные показатели не единичны. Так, рядом министерств и ведомств разрабатываются перечни целевых показателей результативности деятельности.

Группы целевых показателей эффективности (результативности) работы НИИ, подведомственных ФОИВ



Источник: составлено автором.

Большинство ФОИВ уделяют внимание показателям, характеризующим качество и сроки исполнения государственного задания на научно-исследовательскую работу, качество составления тематического плана, а также соответствие приоритетным направлениям деятельности и внедрение результатов НИР в практику (табл. 3).

Таблица 3

Целевые показатели результативности научно-исследовательской деятельности институтов, подведомственных ФОИВ

Показатели	Целевые значения/ Способ измерения	Организации
Государственное задание и научно-исследовательская деятельность		
Количество выполненных научных тем, в т. ч. по этапам (по отношению к числу тем в плане НИР)	%	Минприроды
Доля научно-исследовательских (научно-технических, экспериментальных) работ, выполненных собственными силами, в общем объеме выполненных учреждением работ	Не менее 30 %	Минобрнауки
Доля научно-исследовательских (научно-технических, экспериментальных) работ	Не менее 40 %	Минобрнауки
Выполнение государственного задания на разработку научно-технической продукции (фундаментальные, прикладные и экспериментальные научные исследования, экспертиза инновационных проектов)	Количество тем	Росрезерв, Росстат, Минтруд
Выполнение государственного задания на проведение научно-исследовательских работ (соответствие плана НИР учреждения актуальным задачам развития отрасли и приоритетным направлениям деятельности министерства)	Не менее 70 % НИР в год	Минкультуры, Минэкономразвития, Рособрнадзор, Росстат

[8] *Органы власти, разработавшие методики: Минтруд, Ростехнадзор, Госкорпорация «Росатом», ФМБА, Роснедра, Росгидромет, Росжелдор, Минэнерго, Росархив, МЧС, Росрыболовство, Росстат, Росводресурсы, Минобрнауки, Россвязь, Минпромторг, Минэкономразвития, Минспорт, Минприроды, Рособрнадзор, Минсельхоз, Минкультуры.*

Показатели	Целевые значения/ Способ измерения	Организации
Выполнение научных исследований по научно-техническим программам	Количество исследований	Рослесхоз
Выполнение научных исследований и разработок, финансируемых из средств хозяйствующих субъектов	Количество исследований	Рослесхоз
Выполнение НИР в рамках фундаментальных научных исследований	Количество НИР	Рослесхоз
Выполнение научных исследований по грантам	Количество исследований	Рослесхоз
Доля работ, выполненных учреждением в рамках реализации приоритетных направлений развития науки, технологий и техники, в общем объеме выполненных учреждением работ	Не менее 10 %	Минобрнауки
Внедренные методики, технологии, нормативные и иные разработки (соответствующие плановым темам НИР)	Количество работ	Минприроды
Экспертные заключения, подготовленные по запросам и поручениям министерства (по сравнению с предыдущим отчетным периодом)	Количество заключений	Минприроды, Минэкономразвития
Участие в реализации федеральных целевых программ	Да/нет	Минобрнауки
Наличие грантов, образовательных и научных проектов, в т. ч. в рамках федеральных и региональных целевых программ, реализуемых учреждением	Количество грантов и проектов	Минтруд
Участие в конференциях, семинарах		
Количество сотрудников учреждения, принявших участие в научных конференциях и совещаниях	Чел.	Минприроды, Минкультуры
Участие сотрудников в работе Центрального дома ученых РАН, научных конференциях и семинарах	Не менее 20 % от общего числа сотрудников	Росстат
Организация и проведение всероссийских и международных научно-практических мероприятий	Количество	Минтруд
Проведение методических семинаров/совещаний	Количество	Минэкономразвития
Участие в выставочной деятельности, конференциях, форумах и иных подобных мероприятиях	Количество мероприятий	Минобрнауки
Экспонаты, представленные на международных выставках и в России	Количество экспонатов	Рослесхоз

Источник: составлено автором на основе нормативно-правовых актов указанных в таблице ФОИВ.

Ряд организаций (Росстат, Минкультуры, Минтруд) имеет балльную систему оценки и формы отчетности, которая ранжируется в зависимости от полученного значения, большинство методических указаний содержат набор показателей, и не дается методика их оценки и порядок ранжирования. По нашему мнению, развитие научно-исследовательских учреждений и выполнение ими стратегических задач должно напрямую увязываться с целевыми индикаторами и показателями, заложенными в государственных программах. Таким образом, у ряда ФОИВ наблюдается система показателей, отличающихся от целевых индикаторов и показателей, заложенных в государственные программы и ФЦП.

Кроме того, в системе показателей результативности ряда НИИ предусмотрены такие блоки, как «кадровый потенциал» (укомплектованность научными кадрами, возраст и квалификация сотрудников и т. д.), «финансы» (объем финансирования, зарплата), «инфраструктура учреждения» (наличие аспирантуры и докторантуры, деятельность Ученого совета). Представляется, что большинство таких показателей не имеет прямого отношения к оценке результативности. Так, по мнению проректора по науке и международному сотрудничеству Сибирского федерального университета С. В. Верховца, показатели кадрового потенциала, а именно наличие штатных научных сотрудников

в вузе, — архаичный критерий[9], и штат научных сотрудников за счет бюджета или вне его университетом создается только тогда, когда четко понятно, что определенная работа будет выполняться в течение нескольких лет.

Важно отметить, что с 2012 г. в основу рейтинга вузов России, по методике «Эксперт-РА», входят следующие научные достижения:

— количество публикаций на научно-педагогического работника с 2009 г. (расчеты на основании наукометрических показателей);

— количество цитирований за 2005–2012 гг. на одну статью с 2009 г. (расчеты на основании наукометрических показателей);

— количество цитирований за 2005–2012 гг. на научно-педагогических работников с 2009 г. (расчеты на основании наукометрических показателей);

— оценка представителями академического, научного и инновационного сообщества популярности научных публикаций сотрудников университета и успешности коммерциализации разработок университетов (данные опроса академических кругов и научного сообщества)[10].

Если первые три показателя подразумевают количественную оценку (табл. 4), то последний носит субъективный характер и зависит от уровня компетентности экспертов.

Таблица 4

Рейтинг вузов по уровню научно-исследовательской активности от «РА-Эксперт», сентябрь 2013 г.

Вузы	Данные РИНЦ				
	Количество публикаций	Количество публикаций на одного автора*	Количество цитирований	Количество цитирований на одного автора**	Индекс Хирша
МГУ им. М. В. Ломоносова	114 145	6,82	410 719	24,52	156
Санкт-Петербургский государственный университет	39 703	5,49	113 921	15,75	95
Национальный исследовательский ядерный университет МИФИ	11 334	5,46	45 649	21,98	72
Национальный исследовательский Томский политехнический университет	17 128	7,59	16 441	7,28	33
Московский физико-технический институт (национальный исследовательский университет)	6149	4,51	21 986	16,12	59
Южный федеральный университет	21 537	7,32	22 620	7,69	45
Санкт-Петербургский государственный политехнический университет	13 345	4,44	27 287	9,07	57
Новосибирский национальный исследовательский государственный университет	10 104	3,68	29 925	10,90	52
Казанский (Приволжский) федеральный университет	21 474	6,16	29 074	8,35	51
Сибирский федеральный университет	19 326	8,66	28 424	12,74	51
Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б. Н. Ельцина	19 395	6,86	25 640	9,07	42
Национальный исследовательский технологический университет «МИСиС»	8363	7,83	15 289	14,32	40
Новосибирский государственный технический университет	6217	5,69	4931	4,52	18
Московский государственный технический университет им. Н. Э. Баумана	12 914	5,57	7682	3,32	21
Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики	7724	6,01	9502	7,39	34

[9] *См.: Экспресс-форум: научно-исследовательская работа вузов / Аккредитация в образовании (http://www.akvobr.ru/ekspress_forum_nir_vuzov.html).*

[10] *См.: Методологические подходы составления рейтинга вузов России / Эксперт РА (http://raexpert.ru/rankings/vuz/vuz_rus_2013/method/).*

Вузы	Данные РИНЦ				
	Количество публикаций	Количество публикаций на одного автора*	Количество цитирований	Количество цитирований на одного автора**	Индекс Хирша
Национальный исследовательский Томский государственный университет	17 499	5,80	23 426	7,76	45
Национальный исследовательский университет «МЭИ»	8386	6,08	8064	5,84	30
Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского (национальный исследовательский университет)	15 165	6,57	19 113	8,28	40
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»	14 613	9,21	13 194	8,32	30
Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники (ТУСУР)	2858	5,31	2553	4,75	18

** Определяется как отношение количества публикаций к количеству авторов, приведенных в карточке организации, что расходится с показателем РИНЦ — среднее число публикаций в расчете на одного автора за последние пять лет.*

*** Определяется как отношение количества цитирований к количеству авторов, приведенных в карточке организации, что расходится с показателем РИНЦ — среднее число цитирований в расчете на одного автора за последние пять лет.*

Примечание: Индекс Хирша вычисляется на основе распределения цитирований работ автора и имеет значение N, если автор имеет N статей, на каждую из которых сослались как минимум N раз, а остальные его статьи имеют число цитирований не более N.

Источник: составлено автором по материалам РИНЦ (http://elibrary.ru/project_risc.asp).

Следовательно, в зависимости от выбора того или иного показателя, рейтинг может меняться в ту или иную сторону, т. к. количество авторов в РИНЦ указывается, а количество научно-педагогических работников при этом не отражается, что снижает открытость данных и корректность выборки в рейтингах.

РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В условиях значительного роста расходов федерального бюджета на науку существенной становится оценка качества научно-исследовательских работ, выполняемых в рамках субсидии на государственное задание НИИ и образовательными организациями, а также создание открытой и прозрачной системы экспертной оценки.

Рассмотренные выше методики не включают показатели конкурентоспособности. В то же время некоторые авторы выделяют критерии конкурентоспособности научно-исследовательской работы, а под научной продукцией понимают монографии, сборники научных трудов, учебные пособия; статьи в зарубежных изданиях, ведущих рецензируемых научных журналах, сборниках и других изданиях; тезисы, патенты, зарегистрированные программы для ЭВМ, базы данных.

В качестве основных блоков эффективности научных организаций РАН выделены ключевые блоки, соответствующие Постановлению Правительства РФ № 312: научный потенциал, международный потенциал, экспертная деятельность, коммерциализация результатов исследований и разработок, кадровый потенциал, инфраструктура и ресурсная обеспеченность, финансовая деятельность[11].

Основная дискуссия ведется вокруг измерения результата научной и (или) научно-технической деятельности, особенно в финансовой науке. Результат научной деятельности — объективированная и зафиксированная на любых носителях информация, содержащая новые научные знания (открытия), новые решения прикладных задач

[11] *См.: Постановление Президиума РАН от 12.10.2010 № 201 «Об утверждении Положения о комиссии по оценке результативности деятельности научных организаций Российской академии наук и Методики оценки результативности деятельности научных организаций Российской академии наук» / РАН (http://www.ras.ru/presidium/documents/directions.aspx?ID=9767952e-4821-4510-89d6-5f678677066d).*

в области науки и техники, обладающая новизной, практической целесообразностью и ценностью применения.

Некоторые авторы при разработке подходов к оценке эффективности научной деятельности исходят из теоретических положений праксеологии, применительно к обозначенной проблеме: эффективность науки — это степень реализации научных целей по сравнению с заданными или возможными; цели научной деятельности сами выполняют роль критериев эффективности исследовательского процесса, они являются тем эталоном, по которому измеряется эффективность[12].

Методический инструментарий экспертной оценки научно-исследовательских работ как результата деятельности на основе скоринга нами предлагался в рамках НИР для Минобрнауки России[13]. Он включал в себя следующие направления: обобщение и анализ международного опыта, обобщение и анализ российской практики, концептуальное предложение новых подходов и систем, разработка методики внедрения предлагаемых нововведений; организационная, методическая оценка экспериментов; подготовка концепции или проекта нормативного правового акта и подготовка стандартов и типовой документации. Данный подход коррелирует с рядом целевых показателей эффективности подведомственных НИИ, но требует уточнения в рамках фундаментальных и прикладных научных исследований.

Для оценки научно-исследовательских работ (в т. ч. их результативности) принципиально, чтобы они имели новизну, а также концептуальные предложения новых подходов:

— все разделы НИР, концепции, содержащие новации, должны содержать в тексте указание на взаимосвязь с другими подобными разделами;

— содержание должно иметь четкую и логичную структуру, содержательные разделы и подразделы для каждой новации и указания на механизм их реализации;

— раздел «Анализ» должен содержать короткую информацию об известном опыте реализации близких по смыслу концепций;

— содержательные разделы должны сопровождаться визуальными средствами представления предлагаемых новаций (рисунки, диаграммы, таблицы) — не менее одного на каждую плюс одно с указанием общей картины изменений;

— степень готовности к реализации предложений в качестве методики определяется на основе наличия главных направлений и мероприятий реализации концепции, а также детального плана;

— новизна исследования, применительно к гуманитарным наукам, не может содержаться только в результатах анализа российского и зарубежного опыта — они как минимум должны быть адаптированы к российским условиям (правовым, экономическим, социальным).

Необходимо отметить повышение интереса к цитируемости российских ученых и введение данного показателя в ключевые критерии оценки результативности и эффективности научной деятельности[14]. Оценка на основе индекса цитируемости появляется и в федеральных ведомствах, агентствах и других организациях, например для научных организаций Минтруда, Роспотребнадзора, Рослесхоза, Ростехнадзора, Роснедр и ряда других (табл. 5).

---

[12] *См.: Шаршов И. А., Макарова Л. Н. Научная деятельность в контексте модернизации исследовательской инфраструктуры университета: проблема оценивания // Социально-экономические явления и процессы. — 2012. — № 7–8. — С. 225–230.*

[13] *См.: Научно-методическое и правовое обеспечение системы аттестации научных кадров высшей квалификации в условиях модернизации системы образования и международной образовательной интеграции. 3 этап: «Подготовка проектов нормативных правовых актов, регламентирующих деятельность системы аттестации кадров высшей научной квалификации: проект положения о советах по защите докторских и кандидатских диссертаций, положения об экспертных советах Высшей аттестационной комиссии, положения о порядке присуждения ученых степеней и званий» / Науч. рук. Рыкова И. Н. — М.: Минобрнауки России, 2011.*

[14] *См.: Рыкова И. Н. Публикационная активность образовательных и научных организаций // Экономика: теория и практика. — 2012. — № 4. — С. 27–35.*

Таблица 5

Целевые показатели публикационной активности НИИ, подведомственных ФОИВ

Показатели	Целевые значения/ Способ измерения	Организации
Публикации		
Количество научных статей, опубликованных в научных журналах и тематических сборниках (по отношению к числу тем в плане НИР)	%	Минприроды
Публикации статей в научных журналах, получение патентов, монографий	Количество	Росрезерв, Минобрнауки, Рослесхоз
Количество изданных монографий и сборников научных статей (по отношению к запланированному количеству в плане НИР)	%	Минприроды
Публикация монографий (в зарубежных и российских издательствах)	Количество	Рослесхоз
Выпуск учебников и учебных пособий с грифом федеральных органов власти	Количество	Рослесхоз
Публикация результатов научных исследований отчетного года	100 % результатов	Минкультуры
Статьи, опубликованные в журналах, которые рекомендованы ВАК	В количестве не менее 10	Минкультуры
Доля публикаций в рецензируемых российских и зарубежных журналах	В расчете на одного исследователя — 0,3 публикации в год	Минтруд
Доля научных публикаций в изданиях, индексируемых в РИНЦ	Не менее 0,3 %	Минкультуры
Доля научных публикаций, цитируемых в WoS (Web of Science)	Не менее 0,03 %	Минкультуры

Источник: составлено автором на основе нормативно-правовых актов указанных в таблице ФОИВ.

Результативность научной деятельности, измеряемая через публикационную активность, отражена также в государственной программе Российской Федерации «Развитие науки и технологий» и включает следующие целевые показатели:

— удельный вес публикаций российских авторов в общем числе публикаций в мировых научных журналах, индексируемых в базе данных Web of Science;

— число публикаций российских авторов в научных журналах, индексируемых в базе данных Scopus в расчете на 100 исследователей;

— число цитирований в расчете на одну публикацию российских исследователей в научных журналах, индексируемых в базе данных Web of Science;

— удельный вес публикаций в соавторстве с зарубежными учеными в общем числе публикаций российских авторов в научных журналах, индексируемых в базе данных Scopus[15].

В США и некоторых других странах при приеме ученого на работу или при предоставлении ему финансирования используются показатели цитируемости его работ, в частности индекс Хирша, и импакт-индексы журналов, в которых публиковались эти работы[16].

Проведенный анализ публикационной активности научно-исследовательских организаций определяет в целом по стране следующие организации-лидеры: МГУ им. М. В. Ломоносова, Объединенный институт ядерных исследований, Санкт-Петербургский государственный университет, Институт теоретической и экспериментальной физики им. А. И. Алиханова и др.

---

[15] *См.: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20.12.2012 № 2433-р «Об утверждении государственной программы Российской Федерации “Развитие науки и технологий”» / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=139536).*

[16] *См.: Иванова Е. А. Использование показателей публикационной активности ученых в практике управления наукой // Социология науки и технологий. — 2011. — Т. 2. — № 4.*

ФИНАНСОВАЯ НАУКА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: КАК ОЦЕНИТЬ РЕЗУЛЬТАТ?

Финансовая наука — часть общественных наук. Согласно классификатору[17], к общественным наукам отнесены экономические науки, кроме экономики сельского хозяйства. Таким образом, возникает сложность с оценкой результативности и эффективности систематизированной российской финансовой науки. По нашему мнению, развитие финансовой науки следует измерять, как и ранее в истории, через труды и публикации, а также продукцию научно-исследовательской деятельности. Существующая система РИНЦ не дает показатели отдельно по финансовой науке. Так, в поисковом запросе по направлению «Экономика. Экономические науки» находится 843 715 публикаций, что составляет 4,73 % российских работ, из которых на запрос термина «Финансы» приходится 11 789 публикаций[18].

Таким образом, важный вопрос — как определить публикационную активность и выделить научные и образовательные организации, которые составляют основу финансовой науки, а также научные школы, в рамках которых исследуются данные проблемы. Интерес представляют научно-исследовательские и образовательные организации, проводящие исследования в области экономических наук. Для ранжирования выберем некоторые из них (табл. 6).

Таблица 6

Публикационная активность научно-исследовательских и образовательных организаций, проводящих исследования в области экономики и финансов, в 2013 г.

Вузы и НИИ	Число публикаций в РИНЦ	Число публикаций, выполненных в сотрудничестве с другими организациями	Число самоцитирований	Общее число цитирований	Среднее число публикаций на одного автора
НИИ					
ЦЭМИ РАН	1457	180 (26,4 %)	157 (19,8 %)	3575	4,11
Институт экономики РАН	3077	119 (6,2 %)	102 (8,0 %)	3205	10,07
Институт мировой экономики и международных отношений РАН	1702	45 (5,3 %)	60 (7,7 %)	2481	5,77
Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН	1949	321 (28,6 %)	302 (33,1 %)	2396	5,71
Институт экономики УрО РАН	1886	180 (15,3 %)	216 (36,2 %)	1840	5,43
Вузы					
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ	17 869	615 (5,3 %)	656 (21,7 %)	7238	7,49
Высшая школа экономики	14 322	986 (11,2 %)	1113 (25,7 %)	12 801	7,15
Финансовый университет при Правительстве РФ	13 301	544 (7,0 %)	325 (20,5 %)	4199	7,00
Санкт-Петербургский государственный экономический университет	11 135	332 (4,6 %)	281 (23,6 %)	3992	6,51
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова	11 600	294 (25,1 %)	408 (6,1 %)	3828	9,40
Государственный университет управления	6167	229 (6,9 %)	61 (10 %)	1643	7,72
Московский государственный университет экономики, статистики и информатики	3627	307 (14,3 %)	125 (29,3 %)	1854	6,75

Примечание: в выборке вузов и НИИ представлены неполные данные.
Источник: составлено автором по материалам РИНЦ (http://elibrary.ru/project_risc.asp).

Если провести ранжирование показателей цитируемости указанных организаций, то мы получим следующий рейтинг (табл. 7).

[17] *Номенклатура специальностей научных работников, утвержденная приказом Минобрнауки России № 59 от 25.02.2009 / Сайт ВАК (http://vak.ed.gov.ru/ru/help_desk/).*

[18] *Данные на август 2013 г.*

Таблица 7

Цитируемость публикаций научных и образовательных организаций в 2013 г.

Организации	Число цитирований на одну публикацию	Организации	Число цитирований на одного автора
ЦЭМИ РАН	1,16	Институт экономики РАН	6,67
Институт мировой экономики и международных отношений РАН	0,93	Институт мировой экономики и международных отношений РАН	5,35
Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН	0,81	ЦЭМИ РАН	4,77
Институт экономики РАН	0,66	Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН	4,63
Институт экономики УрО РАН	0,51	Высшая школа экономики	3,52
Высшая школа экономики	0,49	Институт экономики УрО РАН	2,75
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ	0,26	Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ	1,95
Финансовый университет при Правительстве РФ	0,20	Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова	1,64
Московский государственный университет экономики, статистики и информатики	0,20	Финансовый университет при Правительстве РФ	1,43
Государственный университет управления	0,18	Государственный университет управления	1,41
Санкт-Петербургский государственный экономический университет	0,17	Московский государственный университет экономики, статистики и информатики	1,34
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова	0,17	Санкт-Петербургский государственный экономический университет	1,08

Источник: составлено автором по материалам РИНЦ (http://elibrary.ru/project_risc.asp).

С целью определения ведущих российских ученых по отдельным направлениям экономической науки, мы попытались выявить авторов — лидеров по цитируемости на одну статью и проанализировать тематику статей-лидеров.

Таблица 8

Публикационная активность по области знаний «Общественные науки: экономика» научных и образовательных организаций в 2013 г.

Наименование организации	Доля публикаций по общественным наукам, %		Доля публикаций по тематике «Экономика», %	Лидер организации, имеющий максимальную цитируемость на одну статью
	2010	2011	2013	
НИИ				
Центральный экономико-математический институт РАН	75,0	67,44	68,11	Черкасский В. Б.* (196)
Институт экономики РАН	84,97	84,62	71,81	Дерябина М.** (91)
Институт мировой экономики и международных отношений РАН	87,01	87,93	42,07	Холодковский К. Г.*** (47)
Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН	80,57	82,5	75,13	Ларина Н. И., Макаев А. И. (46)
Институт экономики УрО РАН	90,96	91,71	84,48	Попов Е., Симонова В. (40)
Вузы				
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ	91,54	89,53	28,74	Мау В. (85)
Высшая школа экономики	68,77	68,80	35,11	Королева Н. (196)
Финансовый университет при Правительстве РФ	83,13	83,38	62,99	Гельман В. Я. (37)

Наименование организации	Доля публикаций по общественным наукам, %		Доля публикаций по тематике «Экономика», %	Лидер организации, имеющий максимальную цитируемость на одну статью
	2010	2011	2013	
Санкт-Петербургский государственный экономический университет	83,44	82,61	68,74	Свободина Л. (115)
Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова	75,46	70,71	63,06	Сахаров И. Ю. (84)
Государственный университет управления	82,74	76,16	35,45	Леонтьев Б. Б. (29)
Московский государственный университет экономики, статистики и информатики	79,59	72,12	54,01	Семенов И. Н. (70)

** Статья в соавторстве с зарубежными коллегами на английском языке. При разработке методов автоматического дифференцирования функций многих переменных, заданных формулами, был получен результат, опубликованный в Докладах АН СССР (К. В. Ким, Ю. Е. Нестеров, Б. В. Черкасский «О трудоемкости вычисления градиента») и показывающий, что трудоемкость вычисления всех частных производных равна трудоемкости вычисления функции.*

*** Тематика «Государственно-частное партнерство».*

**** Тематика «Политическая система современной России».*

Источник: составлено автором по материалам РИНЦ (http://elibrary.ru/project_risc.asp).

Анализ лидеров организаций по цитируемости не позволил выделить ключевых ученых в области экономической науки и финансов, а дает лишь высокую долю публикаций в области общественных наук: Институт экономики УрО РАН (91,71 %), РАНХиГС (89,53 %), ИМЭМО РАН (87,93 %). Это характеризует специализацию указанных организаций именно в области общественных наук, а также их научный задел в области экономики. Цитируемость работ, связанных с понятием «финансы», показывает следующие результаты (табл. 9).

Таблица 9

Максимальная цитируемость в РИНЦ работ, имеющих ключевое слово «финансы», в 2013 г.

Наименование публикации	Количество цитирований в РИНЦ	Год издания	Организация
Мандельброт Б. Фракталы, случай и финансы (1959–1997). Пер. с фр. В. В. Шуликовской, под ред. А. Р. Логунова. Монография	47	2004	—
Петров И. В. Торговые правоотношения и формы расчетов древней Руси. Монография	42	2011	Санкт-Петербургский университет управления и экономики
Зелизер В. Социальное значение денег. Монография. Пер. с англ., под науч. ред. В. В. Радаева	39	2004	—
Буторина О. В. Международные валюты. Монография	31	2003	Московский государственный институт международных отношений (университет)
Барулин С. В., Ковалева Т. М. Сущность финансов: новые реалии («Финансы и кредит»)	30	2004	Саратовский социально-экономический университет Самарская государственная экономическая академия
Недосекин А. О. Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко-множественных описаний. Дис. д-ра экон. наук	29	2003	Санкт-Петербург
Гамукин В. Новации бюджетного процесса: бюджетирование, ориентированное на результат («Вопросы экономики»)	22	2005	Тюменский государственный университет
Юлдашев Р. Т., Тронин Ю. Н. Российское страхование. Монография	21	2000	Московский государственный институт международных отношений (университет)
Катасонов В. Ю., Морозов Д. С., Петров М. В. Проектное финансирование: мировой опыт и перспективы для России. Монография	20	2001	Московский государственный институт международных отношений (университет)

Источник: составлено автором по материалам РИНЦ (http://elibrary.ru/project_risc.asp).

На основе такого ранжирования достаточно сложно сделать выводы и определить наличие научного задела. Требуется создание системы публикационной активности и выделение критериев научной школы в области финансов. При этом только один вуз попал в данный рейтинг три раза. Особо следует отметить, что переводная литература также попадает в показатели цитируемости, в результате высокая цитируемость не отражает действительной важности темы и научной квалификации автора.

Кроме того, в Научной электронной библиотеке недостаточно представлены многие ведущие ученые-финансисты советского периода. Так, об одном из основателей научной школы финансов Н. Н. Ровинском[19] всего две публикации.

Таким образом, анализ ситуации с цитируемостью в России позволяет предположить, что оценка качества научно-исследовательских работ и цитируемости находится в ограниченном временном интервале периода развития РИНЦ и не способствует глубокому исследованию работ ученых-финансистов прошлых периодов. Это значительно снижает уровень научно-исследовательских работ и не позволяет дать оценку научным школам в области финансов.

Из этого следует, что на современном этапе организации, имеющие научные школы в области финансов, должны уделять повышенное внимание созданию системы цитируемости работ ученых-финансистов. Определенную положительную роль в становлении финансовой науки играет Минфин России, имеющий высокую публикационную активность (Индекс Хирша — 7).

Ключевой фактор для научной школы — наличие лидера идей, которые должны быть реализованы в научно-исследовательской и экспертно-аналитической деятельности, формировать имидж школы, а также могут быть востребованы не только в России, но и за рубежом. Одним из таких показателей может стать цитирование по ключевым словам в результатах научной деятельности. Анализ авторов российских публикаций по направлению «Экономика. Экономические науки», по нашему мнению, лишь фрагментарно показывает наличие таких лидеров в финансовой науке (табл. 10).

Таблица 10

Авторы, имеющие высокие показатели публикационной активности (Индекс Хирша), в том числе и в области финансовой науки

Ф. И. О. автора	Организация	Индекс Хирша	Количество цитирований по ключевым словам				
			Межбюджетные отношения	Инвестиции	Бюджет	Налоги	Пенсионная система
Радыгин А. Д.	Институт экономической политики им. Е. Т. Гайдара	15	—	18	—	—	
Хрусталев Е. Ю.	ЦЭМИ РАН	12	—	30	—	—	
Швецов А. Н.	Институт системного анализа РАН	11	23	—	—	—	
Узяков М. Н.	Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН	10	—	6	—	—	
Гурвич Е. Т.	Экономическая экспертная группа	10	—	7	7	13	53
Петров Ю. А.	ЦЭМИ РАН	9	—	—	12	11	—
Григорьев Л. М.	Высшая школа экономики	9	—	30	—	—	—
Сенчагов В. К.	Институт экономики РАН	9	—	10	—	—	—
Дадашев А. З.	Финансовый университет при Правительстве РФ	9	—	12	—	122	—

Источник: составлено автором по материалам РИНЦ (http://elibrary.ru/project_risc.asp).

Для продвижения идей научных школ в области финансов следует ввести в РИНЦ тематический рубрикатор и в публикациях указывать направления научной школы. Определенную логику построения в финансовой науке можно вывести, исходя из формулировки специальностей научных работников, где содержание научной специальности «Финансы, денежное обращение и кредит» — фундаментальные и прикладные

[19] *См.: Родионова В. М. Становление и развитие научной школы финансов // Вестник Финансового университета. — 2009. — № 1. — С. 9–17.*

научные исследования, научно-исследовательские разработки и процессы внедрения научных результатов в области финансов, денежного обращения и кредитных отношений[20]. В табл. 11 представлена ситуация в РИНЦ по объектам данной научной специальности.

Таблица 11

Показатели РИНЦ по объектам научной специальности 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» в 2013 г.

Объекты научной специальности	Количество публикаций по поисковому запросу	Данные публикации, имеющей максимальное цитирование	Количество цитирований в РИНЦ	Организация автора, отраженная в публикации
Финансовая система	14 666	Захаров В. Н., Петров Ю. А., Шацилло М. К. История налогов в России. Монография. 2006	52	Институт российской истории РАН
Государственные финансы	1333	Гамукин В. Новации бюджетного процесса: бюджетирование, ориентированное на результат // Вопросы экономики. — 2005. — № 2	22	Тюменский государственный университет
Муниципальные финансы	519	Пронина Л. И. Финансы муниципальных образований в условиях кризиса // Финансы. — 2009. — № 7	12	Комитет Государственной Думы РФ по вопросам местного самоуправления
Корпоративные финансы	322	Емельянов А. М., Шакина Е. А. Основные этапы эволюции концепций управления стоимостью компаний // Корпоративные финансы. — 2008. — № 4	12	ГУ-ВШЭ (Пермский филиал)
Финансы домохозяйств	40	Разумовская Е. А. Влияние факторов неопределенности на эффективность принятия финансовых решений домохозяйствами // Наука и экономика. — 2011. — № 4	9	Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина
Рынок ценных бумаг	3091	Буренин А. Н. Рынок ценных бумаг и производных финансовых инструментов: Учебное пособие. 1998.	38	Московский государственный институт международных отношений
Валютный рынок	902	Буторина О. В. Международные валюты: интеграция и конкуренция. Монография. 2004	31	Московский государственный институт международных отношений
Денежное обращение	13 027	Ситник А. А. Финансово-правовое регулирование денежного обращения в Российской Федерации. Дис. канд. юрид. наук. 2010.	12	Московская государственная юридическая академия
Банковская система	5428	Ефимова Л. Г. Понятие и структура банковской системы РФ // Банковское право. — 2007. — № 2	21	Государственная юридическая академия

Источник: составлено автором по материалам РИНЦ (http://elibrary.ru/project_risc.asp).

Как видно из полученных данных, отмечается расхождение между поисковым запросом и публикациями, отраженными по цитируемости в тематическом направлении. Это требует детального анализа библиометрических показателей и выявления факторов, определяющих формирование такого распределения публикаций в финансовой науке, как научными организациями, так и вузами.

Данная статья носит дискуссионный характер и направлена на поиск критериев оценки научно-исследовательской деятельности организаций, а также подбор ключевых показателей результативности, которые представляют собой некие измерители достижимости целей, и тогда научные организации получат сбалансированную картину кратко- и среднесрочных целей, финансовых и нефинансовых показателей деятельности, прямых индикаторов или индикаторов-симптомов.

[20] *См.: Паспорта научных специальностей, разработанные экспертными советами Высшей аттестационной комиссии Министерства в связи с утверждением приказом Минобрнауки России от 25 февраля 2009 г. № 59 Номенклатуры специальностей научных работников (редакция от 11 ноября 2011 г.).*

Исходя из известных функций экономической теории показателем эффективности любой науки должны быть успехи деятельности людей в той сфере, которая служит объектом научного исследования. Критерии определения эффективности деятельности научного работника будут рассмотрены в дальнейших публикациях.

Формирование общественных и публичных обсуждений по отраслям наук по вопросам результативности и эффективности может привести к формированию единых и четких показателей оценки научных и образовательных организаций, например через создание единого независимого портала. Безусловно, разработка критериев оценки результатов финансовой науки, как и любой другой научной (и ненаучной) деятельности, важна. Однако по большому счету конечным показателем результативности финансовой науки должна стать эффективно выстроенная финансовая система страны.

Библиография

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 8 апреля 2009 г. № 312 «Об оценке результативности деятельности научных организаций, выполняющих научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы гражданского назначения» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=86670.
2. Распоряжение Правительства РФ от 22.07.2013 № 1287-р «Об утверждении плана реализации государственной программы Российской Федерации “Развитие науки и технологий” на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=149677.
3. Распоряжение Правительства РФ от 26.08.2013 № 1500-р «О распределении субсидий ведущим университетам России в целях повышения их конкурентоспособности среди ведущих вузов мира» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=151280.
4. Приказ Рособрнадзора от 25.10.2011 № 2267 «Об утверждении критериев показателей, необходимых для определения типа и вида образовательного учреждения высшего профессионального и среднего образования» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=124734.
5. Приказ Росстата от 06.09.2012 № 481 «Об утверждении статистического инструментария для организации федерального статистического наблюдения за деятельностью в сфере дошкольного образования, научной и инновационной деятельностью, занятостью населения» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=136073.
6. Научно-методическое и правовое обеспечение системы аттестации научных кадров высшей квалификации в условиях модернизации системы образования и международной образовательной интеграции. 3 этап: «Подготовка проектов нормативных правовых актов, регламентирующих деятельность системы аттестации кадров высшей научной квалификации: проект положения о советах по защите докторских и кандидатских диссертаций, положения об экспертных советах Высшей аттестационной комиссии, положения о порядке присуждения ученых степеней и званий» / Науч. рук. Рыкова И. Н. — М.: Минобрнауки России, 2011.
7. Иванова, Е. А. Использование показателей публикационной активности ученых в практике управления наукой // Социология науки и технологий. — 2011. — Т. 2. — № 4.
8. Предоставление сведений об итогах оценки результативности деятельности научных организаций [Электронный ресурс] / Портал государственных услуг Российской Федерации. — Режим доступа: http://www.gosuslugi.ru/pgu/service/10001764147_.html#_description.
9. Растворцева, С. Н. Управление эффективностью в развитых странах мира: новые тенденции // Вестник Российского университета дружбы народов. Серия «Экономика». — 2009. — № 2. — С. 50–57.
10. Родионова, В. М. Становление и развитие научной школы финансов // Вестник Финансового университета. — 2009. — № 1. — С. 9–17.
11. Рыкова, И. Н. Публикационная активность образовательных и научных организаций // Экономика: теория и практика. — 2012. — № 4. — С. 27–35.
12. Шаршов, И. А., Макарова, Л. Н. Научная деятельность в контексте модернизации исследовательской инфраструктуры университета: проблема оценивания // Социально-экономические явления и процессы. — 2012. — № 7–8. — С. 225–230.
13. Щучинов, О. С., Ладыжец, Н. С. Современные концептуальные подходы к проблеме повышения эффективности управления наукой в западных университетах // Вестник Удмуртского университета. — 2008. — № 3–1. — С. 3–12.
14. Экспресс-форум: научно-исследовательская работа вузов [Электронный ресурс] / Аккредитация в образовании. — Режим доступа: http://www.akvobr.ru/ekspress_forum_nir_vuzov.html.

Ключевые слова:
налоговая политика, элементы налогообложения, государственные доходы, прибыль, доходы физических лиц, налоговая льгота, налоговая база

***Н. И. Малис**, к. э. н.,*
*проф., зав. кафедрой «Налоговое консультирование» Финансового университета при Правительстве РФ (**e-mail: malis.nina@mail.ru**)*

Совершенствование элементов налогового механизма — реальный путь повышения доходов бюджета

Дефицит бюджета РФ последних лет предопределяет основную задачу налоговой политики страны — его максимальное сокращение при сохранении достигнутого уровня налогового бремени. Указанная задача может быть решена как при помощи совершенствования различных элементов налогообложения, так и путем повышения результативности налогового администрирования и эффективности налогового контроля.

Элементами налогообложения, реформирование которых может повлиять на сокращение бюджетного дефицита, выступают как объекты налогообложения, так и способы расчета налоговой базы, определение длины налогового периода, налоговая ставка и налоговые льготы, в той или иной степени подлежащие корректировке.

На первый взгляд представляется, что наиболее простой способ — пересмотр механизма установления налоговых ставок. В то же время очевидно, что простое увеличение налоговых ставок не может не сказаться на увеличении налогового бремени, а это не укладывается в поставленную задачу.

Единственный налог, в отношении которого можно достаточно просто решить проблему увеличения налоговых поступлений за счет роста налоговой ставки в рамках концепции налогового реформирования, — акциз. Однако увеличение налоговой ставки по акцизам, какую бы ни подводили под это идеологию, чревато получением обратного эффекта — при излишне высокой ставке налога и, соответственно, высоких ценах на подакцизную продукцию налоговая база может снизиться (и резко снизиться) за счет уменьшения и без того довольно ограниченного контингента потребителей подакцизной продукции. Существует и еще одна опасность: нелегальный оборот подакцизной продукции и потребление соответствующих суррогатов могут резко возрасти, что уже имело место при увеличении ставки акцизов на алкоголь в 2002 г.

Пока можно сказать, что значительное повышение акцизов на алкоголь, сигареты и нефтепродукты дает положительный эффект: за январь — февраль 2013 г. поступления акцизов выросли, по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года, на 18,2 %. При этом поступления налога на прибыль и налога на добавленную стоимость (НДС), по которым ставки не повышались, резко упали[1]. Но результат дальнейшего

[1] *См.: Данные по формам статистической налоговой отчетности / Официальный сайт ФНС России (http://www.nalog.ru/nal_statistik/forms_stat/).*

повышения ставок акцизов неоднозначен — вполне возможно, что порог целесообразности достигнут или почти достигнут. При этом нельзя не учитывать то обстоятельство, что повышение ставок акцизов на нефтепродукты вызывает рост розничных цен не только на подакцизную продукцию, но и на товары первой необходимости, способствуя росту инфляции.

РЕФОРМИРОВАНИЕ ПОДОХОДНОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Сложная, но актуальная задача реформирования налоговой ставки, на наш взгляд, связана с подоходным налогообложением. В условиях отсутствия необлагаемого минимума доходов налогоплательщика пропорциональная ставка налога на доходы физических лиц (НДФЛ) выглядит достаточно логично, тем более что это подтверждается полученным фискальным эффектом. Однако с позиций справедливости, а также и хорошо зарекомендовавшей себя в других странах прогрессивной системы подоходного налогообложения, исключающей налогообложение бедных слоев населения, она явно несовременна. Сложившаяся к настоящему времени неравномерность распределения доходов между разными категориями налогоплательщиков позволяет отметить, что принцип справедливости налогообложения при действующем варианте построения налогового механизма не соблюдается, а актуальная проблема налогообложения роскоши не решается.

Поскольку подоходный налог полностью поступает в бюджеты субъектов Федерации, ясно, что существенное влияние на величину налоговых поступлений в региональные бюджеты имеет величина налоговых вычетов. Если реформирование размера профессиональных налоговых вычетов во многом связано с механизмом налогообложения прибыли, то про стандартные, социальные и имущественные вычеты можно сказать, что они полностью зависят от той социальной политики, которую проводит государство. Демографическую политику увязывают со стандартными налоговыми вычетами на детей, соответственно, указанное мероприятие должно быть побудительным мотивом к деторождению. Таким образом, налоговая выгода для родителей от получения вычетов из облагаемого дохода должна быть приближена к величине прожиточного минимума ребенка. В настоящее время налоговая выгода обоих родителей, имеющих одного или двух детей, равняется 364 руб., а родителей, имеющих больше детей, — 780 руб., при величине прожиточного минимума на ребенка более 6000 руб. В результате выпадающие доходы региональных бюджетов от применения указанных вычетов превышают 300 млрд руб. при их очевидной неэффективности в решении демографических задач.

Что касается социальных налоговых вычетов (выпадающие доходы региональных бюджетов — 3,6 млрд руб.), то при средней стоимости обучения и лечения, которая постоянно растет, и в условиях отсутствия индексации этих вычетов хотя бы на величину инфляции их размер явно недостаточен, поскольку весьма незначительно покрывает соответствующие затраты. Поэтому и этот вычет признать эффективным невозможно.

Представляется, что пересмотр подхода к установлению налоговых вычетов по НДФЛ в направлении отмены неэффективных вычетов и выбора контингента налогоплательщиков, для которых указанные вычеты были бы действительно важны, — актуальная задача налогового реформирования НДФЛ. При этом она должна решаться в увязке с комплексом задач по установлению прогрессивной ставки налога (возможно, с небольшой прогрессией) для высокообеспеченных налогоплательщиков, а также с возможным переходом на принцип налогообложения доходов семьи, учитывающий наличие иждивенцев.

ОБОСНОВАННОСТЬ СНИЖЕНИЯ СТАВОК ДРУГИХ ВИДОВ НАЛОГОВ

Практика снижения ставки НДС, уже использующаяся в российском налоговом реформировании и имеющая подоплекой последовательное снижение потребительских цен, себя явно не оправдала. Она повлияла только на величину выпадающих доходов федерального бюджета, в который полностью поступает этот налог, поэтому говорить о снижении данной ставки в ближайшей перспективе нецелесообразно. Основным резервом роста поступлений НДС выступает ужесточение администрирования и контроля за правомерностью получения налоговых вычетов по НДС, особенно для налогоплательщиков, для которых предусмотрена нулевая ставка налога. Указанные

вычеты в 2012 г. достигли почти триллиона руб.[2], при этом доказать оправданность их применения становится все проще.

Определенные перспективы имеет повышение ставки налогообложения некоторых полезных ископаемых, а также постепенный переход к использованию специфической ставки налога вместо адвалорной. Но при этом участившаяся практика введения нулевой ставки НДПИ скорее всего сделает фискальный эффект не слишком значительным. В любом случае повышение ставки этого налога требует разработки справедливого механизма расчета рентабельности соответствующих месторождений. Повышенная ставка должна изымать часть дохода только у высокорентабельных организаций, не затрагивая тех налогоплательщиков, которые разрабатывают средне- и низкорентабельные месторождения, и тем самым побуждая российских инвесторов вкладывать средства именно в эти месторождения.

Снижение ставки налога на прибыль в период экономического кризиса повлияло только на состояние доходов бюджетов субъектов Федерации, да и то поступления налога упали в большей степени не из-за снижения ставки, а из-за падения налоговых баз, тесно связанных с объемами реализации. Признать это мероприятие стимулирующим рост инвестиций и расширение объемов производства нельзя. Инвестиции не увеличились, а рост объемов реализации, как видно из статистических данных[3], в основном связан с ростом цен, а не с какими-то существенными усилиями налогоплательщиков.

НАЛОГОВАЯ ЛЬГОТА КАК ЭФФЕКТИВНЫЙ ЭЛЕМЕНТ НАЛОГОВОГО МЕХАНИЗМА

Среди элементов налогового механизма, без которого невозможно установление практически ни одного налога, особое место занимает налоговая льгота. Она способна одновременно влиять как на положение налогоплательщика, так и на величину налоговых доходов бюджетов всех уровней. В самой сущности налоговой льготы кроется определенное противоречие между интересами государства и налогоплательщика. Поэтому ее установление должно носить крайне взвешенный характер, тем более что в любой льготе заложена потенциальная возможность получения налогоплательщиком неоправданной налоговой выгоды.

Налоговая льгота — это преимущество, данное налогоплательщику по одному или нескольким налогам. Если подойти к ней с позиций соблюдения принципа справедливости налогообложения, то можно отметить тот факт, что ее установление, безусловно, должно учитывать фактическую способность налогоплательщика платить налог, при этом предусматривая его участие в формировании доходов государства. В современном налоговом механизме это участие может реализоваться как в виде уплаты налога в пониженном размере, так и в форме отложенных на определенное целесообразное будущее налоговых платежей и в виде предоставления налоговых кредитов. Главное, чего не должно произойти в результате введения в налоговый механизм налоговой льготы, — это формирования у налогоплательщика иждивенческих настроений.

Поскольку налоговое законодательство России формировалось, начиная с 1991 г., в условиях отсутствия опыта и преемственности, оно оказалось в значительной степени несовершенным. Льготы по налоговым платежам предоставлялись такому большому контингенту налогоплательщиков, что возможность их использования была практически не ограничена. В результате почти все значительные налогоплательщики «становились» либо спортсменами, либо афганцами, либо чернобыльцами, либо инвалидами. Достаточно было в составе организации иметь определенное количество лиц данных категорий, и налоговые обязательства по бюджетообразующим налогам, в частности НДС и налогу на прибыль, прекращались, что приводило к огромному ущербу для доходной части бюджетов и к полной потере конкурентоспособности остальных налогоплательщиков.

В концепции налоговой реформы 1996–1998 гг. и принятия Налогового кодекса РФ была заложена если и не полная, то максимальная отмена налоговых льгот. Она материализовалась прежде всего в механизме построения налога на прибыль,

---

[2] *См.: Данные по формам статистической налоговой отчетности / Официальный сайт ФНС России (http://www.nalog.ru/nal_statistik/forms_stat/).*

[3] *См.: Инвестиции в основной капитал по формам собственности (Российская Федерация) / Официальный сайт Росстата (http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/).*

в котором практически осталась только одна льгота — право региональных органов власти ограниченно снизить ставку налога, а также в НДС. Существенному реформированию подверглись льготы по подоходному налогообложению; кроме того, были резко ограничены права региональных и местных органов власти в части установления налоговых льгот по соответствующим их компетенции налогам.

Постепенно количество налоговых льгот в налоговом законодательстве восстановилось, и в настоящее время, по оценкам Минфина России, их насчитывается более 200[4]. Это, несомненно, затрудняет механизм их администрирования и снижает эффективность их применения.

Налоговая политика России на ближайшую перспективу как важнейшая составляющая совершенствования налогового механизма декларирует необходимость проведения анализа применения, эффективности и оптимизации налоговых льгот как на уровне федеральных, так и на уровне региональных и местных налогов. В настоящее время ни Минфин, ни ФНС России, ни Росстат не располагают полными сведениями о результативности налоговых льгот, поскольку отсутствует система их мониторинга, оценки эффективности. Это не дает возможности принимать объективные решения о продлении или отмене тех или иных льгот. Отсутствует также механизм оценки выпадающих доходов бюджетов в результате применения налоговых льгот и освобождений, необходимый для подготовки закона о бюджете и отчета по его исполнению.

Сведения о количестве налоговых льгот, контингенте налогоплательщиков, их применяющих, и о выпадающих доходах бюджета по ряду налогов можно получить в результате анализа отчетности ФНС России, формируемой по каждому из этих налогов на основе налоговых деклараций (отчетов о налоговой базе). Однако на сегодняшний день полной информации по всем налогам в декларациях нет, поэтому представляется целесообразным внести определенные изменения в налоговые декларации по тем налогам, где не отражены налоговые льготы, с целью введения новых строк для получения необходимых данных.

Анализ структуры налоговых льгот показывает, что из общего их количества более половины применяемых в налоговом законодательстве льгот предоставляется по налогу на прибыль организаций и по НДС. Меньше льгот связано с имущественными налогами и с НДПИ, механизм построения которых более прост.

С точки зрения анализа эффективности налоговых льгот наиболее показателен их механизм по налогу на прибыль. Все льготы по нему носят экономический характер, т. е. стимулируют налогоплательщика к тому, чтобы расширить масштабы производственной или иной (например, внешнеторговой) деятельности. В дальнейшем это должно отразиться на росте налоговых поступлений, причем не только по налогу на прибыль, но и по НДС и другим налогам. Таким образом, сущность этих льгот и концепция их введения вполне вписываются в механизм реализации фискальной функции налогов. Надо отметить, что в том или ином виде налоговые льготы по налогу на прибыль расширяются как минимум раз в год в результате выхода очередного закона о внесении поправок в налоговое законодательство.

Один из видов налоговой льготы по налогу на прибыль — предоставленное органам власти субъектов Федерации право снижения налоговой ставки на 4 % в случае осуществления важных экономических проектов, а также аналогичная льгота для организаций — резидентов особой экономической зоны (ОЭЗ). Все остальные послабления, данные налогоплательщикам, льготами в общепринятом смысле не являются. В целом указанные льготы уменьшили налоговые поступления в региональные бюджеты в 2012 г. более чем на 70 млрд руб. в первом и более чем на 3 млрд руб. во втором случаях[5].

Органам власти субъектов Федерации при предоставлении указанных льгот по налогу на прибыль необходимо учитывать, как повлияет их щедрость на обеспеченность собственными средствами доходной части бюджета, т. е. не придется ли им впоследствии

---

[4] *См.: Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов / Официальный сайт Минфина России (http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2013/06/ONNP_2013-06-05.pdf).*

[5] *См.: Данные по формам статистической налоговой отчетности / Официальный сайт ФНС России (http://www.nalog.ru/nal_statistik/forms_stat/).*

обращаться за бюджетными субсидиями. Этот фактор представляется целесообразным учесть при реформировании налогового законодательства.

С достаточной уверенностью можно отнести к данным преимуществам и предоставленное налогоплательщикам право снижать налоговую базу за счет не включаемой в ее расчет части доходов (ст. 251 НК РФ)[6] и за счет увеличения вычитаемой из налоговой базы части расходов.

Кроме того, к льготе по налогу на прибыль относится также введение нулевой ставки налогообложения, например для доходов в виде дивидендов крупного бизнеса, сельскохозяйственных организаций, не перешедших на специальный налоговый режим, и в ряде других случаев (выпадающие доходы бюджета — почти 3 млрд руб.).

Важным моментом построения налоговой базы по налогу на прибыль, существенно влияющим как на положение налогоплательщиков, так и на величину налоговых поступлений, выступает механизм списания убытка, полученного за налоговый период. Надо отметить, что таких налогоплательщиков достаточно много — почти треть от общего числа. Налоговое законодательство предполагает, что налоговая база последующих десяти налоговых периодов может быть уменьшена на сумму полученного налогоплательщиком убытка, что в определенной степени стимулирует получение этого убытка, тем более что техника расчета финансового результата это позволяет. Налогоплательщики часто пользуются этим пунктом налогового законодательства, получая необоснованную налоговую выгоду. В 2012 г. в бюджеты недопоступило 105 млрд руб. налога на прибыль в связи с использованием возможности списания убытка. Представляется целесообразным принципиально пересмотреть подход к применению рассматриваемого преимущества. На наш взгляд, организации, неоднократно получающие убыток по итогам налогового периода, права на его списание на последующие налоговые периоды иметь не должны.

Предусмотренный налоговым законодательством налоговый кредит применяется достаточно редко, хотя механизм его использования постоянно совершенствуется и может быть вполне эффективным. В настоящее время право предоставления налогового кредита делегируется органам власти субъектов Федерации, но они им почти не пользуются из-за неразработанности соответствующего законодательства как на федеральном, так и на региональном уровне.

Отмена с 2002 г. инвестиционной льготы по налогу на прибыль в определенной мере впоследствии компенсировалась при помощи механизма начисления амортизации. Это не всегда ускоренная амортизация в чистом виде (амортизация активов в темпе более высоком, чем происходит реальный износ оборудования и других средств производства, составляющих эти активы[7]).

Метод ускоренной амортизации применяется во многих странах для снижения налога на прибыль с целью стимулирования инвестиционного процесса, поскольку у налогоплательщика появляется возможность часть амортизационных отчислений вкладывать в развитие производства. Примером может служить использовавшийся рядом стран во время Второй мировой войны механизм ускоренной амортизации в отношении предприятий военной промышленности, что поддерживало высокие темпы модернизации военного оборудования.

В российском налоговом законодательстве по налогу на прибыль механизмом ускоренной амортизации имеет возможность пользоваться крайне ограниченное количество организаций, например организации, осуществляющие лизинговые операции. Для них предусматривается возможность увеличения коэффициента амортизации в три раза, что дает сразу несколько преимуществ:

— уменьшение суммы налоговых обязательств по налогу на прибыль в период действия лизинговой операции;

— уменьшение величины налога на имущество, рассчитываемого от налоговой базы — среднегодовой остаточной стоимости основных средств;

— возможность выкупить предмет лизинга до окончания лизинговой сделки по минимальной остаточной стоимости.

---

[6] *См.: Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая / Официальный сайт компании «Консультант Плюс» (http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=149980).*

[7] *См.: Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело, 2003.*

На ускоренную амортизацию имеют право организации, которые используют оборудование, работающее в агрессивной среде, с повышенным коэффициентом сменности и в ряде других частных случаев. Однако конкретного определения, что считать этими случаями, в законодательстве не дано, и это вызывает многочисленные разногласия как в налоговых органах, так и в судах.

Случается, что российское налоговое законодательство предусматривает частные льготы для отдельных видов деятельности. В качестве примера можно привести льготы, связанные с необходимостью развития российского флота и с тем, что на мировом рынке транспортных услуг судоходные компании России испытывают серьезные экономические и финансовые трудности. В результате этого морской торговый флот под российским флагом сократился за последние 15 лет почти в четыре раза, что, в свою очередь, привело к снижению не только валютных доходов и налоговых отчислений, но и количества рабочих мест.

Очевидно, что у отечественных судовладельцев не хватает собственных средств на воспроизводство основных фондов. При этом строительство новых судов значительно выгоднее осуществлять при помощи механизма заимствования за рубежом, где проценты за кредит ниже. Но при этом зачастую условия предоставления кредита таковы, что регистрация новых судов осуществляется не в российской юрисдикции, — в результате 90 % новых российских судов ходит под иностранным флагом.

Так получилось, что среди возможных механизмов повышения конкурентоспособности российского флота налоговые методы оказались преимущественными, поэтому в п. 1 ст. 251 НК РФ внесено дополнение: доходы судовладельцев, полученные от эксплуатации судов, которые зарегистрированы в Российском морском регистре судоходства, при определении налоговой базы не учитываются. Правда, одновременно предусматривается, что и расходы судовладельцев на содержание судов для целей налогообложения налогом на прибыль не учитываются.

Решение приоритетных задач развития экономики России выразилось во введении ряда специальных льгот для организаций, осуществляющих инвестиционные проекты и НИОКР. Это как повышенный коэффициент амортизации, так и особенности учета доходов и расходов при определении налоговой базы по налогу на прибыль для соответствующих налогоплательщиков, в том числе и резидентов ОЭЗ.

Особенная льгота, введенная в налоговый механизм России, — «амортизационная премия», т. е. возможность списания на затраты сразу в момент постановки на учет 10 %, а в ряде случаев и 30 % стоимости основных производственных фондов. Первоначально ограничений в применении указанной льготы не было, что предопределило последующую фиктивную перепродажу основных фондов одними налогоплательщиками другим. Поэтому было введено условие, что указанные основные фонды могут менять собственника только через пять лет. Удивление вызывает тот факт, что в основных направлениях налоговой политики Российской Федерации до 2015 г. предполагается это ограничение снять, оставив его только для организаций — взаимозависимых лиц. Вряд ли разумно второй раз наступать на те же грабли.

Особую осторожность надо проявлять при реформировании имущественных налогов, прежде всего потому, что их налоговая база строится исходя из стоимостной оценки объектов налогообложения.

Что касается налога на имущество организаций, то очевидно, что главная проблема формирования налоговой базы связана с оценкой и переоценкой имущества. Конечно, в значительном большинстве случаев имущество налогоплательщиков устарело, и повышение его стоимости нецелесообразно. В то же время совсем отказаться от этой идеи нельзя, поскольку ее реализация может и должна повлиять на побудительные мотивы обновления оборудования, что в конечном итоге должно увеличить налоговую базу не только по налогу на имущество организаций, но и по другим налогам.

Налоговое законодательство предполагает возможность освобождения от уплаты налога на имущество организаций, в частности в отношении мобилизационного и замороженного имущества, имущества, созданного или приобретенного резидентами для целей ведения деятельности в ОЭЗ, на пять лет с условием возможности продления этой льготы законами субъектов Федерации и в других случаях. Зачастую это же правило касается и другого имущественного налога — земельного.

Значительно сложнее обстоят дела с имущественными налогами, предусмотренными для физических лиц, поступления от которых идут исключительно в доходы местных

бюджетов. Налоговая статистика показывает, что в местных бюджетах указанные налоги играют крайне незначительную роль, причем и на расходы налогоплательщиков почти не влияют. Впрочем, справедливости ради надо заметить, что поступления этих налогов существенно увеличились — рост земельного налога составил 29,9 %, а поступления налога на имущество физических лиц увеличились в 2,3 раза за первые два месяца 2013 г.[8] При этом, несмотря на то, что в механизм определения налоговой базы по земельному налогу заложена идея налогообложения кадастровой стоимости земли, которая периодически индексируется, удельный вес налога в доходах местных бюджетов не увеличивается, а несправедливость налогообложения не устраняется. Дело в том, что кадастровая цена земли даже с учетом индексации в большинстве случаев далека от ее рыночной стоимости, поэтому владельцы плодородных, удобно расположенных и элитных земельных участков земельную ренту сполна не платят. Такое же положение сложилось с налогом на имущество физических лиц. Важно, чтобы при введении налога на недвижимость, объединяющего эти два налога, ситуация не повторилась, поэтому к оценке недвижимости и к проблеме установления налоговых льгот надо подойти крайне взвешенно. На сегодняшний день огромный контингент налогоплательщиков местных налогов имеет налоговые льготы и освобождения, и они могут легко обеспечить получение другими налогоплательщиками неоправданной налоговой выгоды путем перерегистрации объектов недвижимости. В первую очередь это касается действующей льготы для пенсионеров по налогу на имущество физических лиц, позволяющей не платить налог полностью.

Нельзя отрицать тот факт, что указанная льгота в целом социально оправданна, но необходим тщательно продуманный механизм ее применения, например увязка между доходами и расходами того контингента владельцев недвижимости, который претендует на получение льготы, а также учет времени нахождения объекта налогообложения в собственности налогоплательщика.

Налогообложение транспортных средств в фискальном смысле достаточно успешно — поступления существенны и растут высокими темпами. Однако еще более высокие темпы увеличения количества транспортных средств и их мощности позволяют сделать вывод о том, что заслуги непосредственно налогового регулирования здесь немного. За два месяца 2013 г. поступления в региональные бюджеты от транспортного налога увеличились в три раза. По всей вероятности, увеличение ставки налога на элитные транспортные средства — вполне оправданное мероприятие, однако дальнейшее реформирование налогового механизма при помощи увеличения ставки в ближайшее время представляется нереальным. Надо искать другие пути, в частности связать механизм формирования налоговой базы с возрастом автомобиля и его воздействием на окружающую среду и состояние автодорог.

СПЕЦИАЛЬНЫЕ НАЛОГОВЫЕ РЕЖИМЫ

Важная задача реформирования налогового законодательства — совершенствование специальных налоговых режимов, охватывающих значительный контингент налогоплательщиков. Вводя специальные налоговые режимы, законодательство меняет элементы налогообложения и отменяет ряд налогов в каждом конкретном режиме, исходя из определенной целесообразности.

Если говорить о несовершенстве упрощенной системы налогообложения (УСН), то прежде всего встает вопрос о том, как повлияла отмена НДС на деятельность налогоплательщиков. Очевидно, что более или менее серьезных предпринимателей такая мера не устраивает, т. к. из-за отсутствия объекта обложения они теряют возможность возмещения «входного» НДС и с ними становится невыгодно работать покупателям-контрагентам. Настало время законодательно решить эту проблему, но только для тех налогоплательщиков, которые выбрали себе в качестве объекта обложения доходы за минусом расходов. Очевидно, что остальные налогоплательщики, работающие, как правило, в сфере мелкой торговли и услуг, на налоговые вычеты по НДС не претендуют, имея незначительные расходы, что и стало для них побудительным мотивом выбора объекта налогообложения.

---

[8] *См.: Данные по формам статистической налоговой отчетности / Официальный сайт ФНС России (http://www.nalog.ru/nal_statistik/forms_stat/).*

Кроме того, нельзя проигнорировать тот факт, что выбрав УСН в качестве системы налогообложения, ряд налогоплательщиков заранее предполагает возможность применения многообразных налоговых схем с целью незаконных манипуляций с налоговыми вычетами по НДС. При этом наносится существенный урон доходам федерального бюджета, а малые предприятия, как правило, выездными налоговыми проверками в настоящее время не охватываются, что в определенной степени развязывает им руки.

Патентная форма налогообложения, построенная крайне примитивным образом, по замыслу должна способствовать выходу из тени тех налогоплательщиков, для которых стандартное общение с налоговыми органами представляется делом дорогим и сложным. В то же время не может не настораживать тот факт, что за пять лет существования патентная форма не получила значительного распространения, — поступления налога настолько незначительны, что о них не стоит даже говорить. Одновременно можно отметить, что единый налог на вмененный доход (ЕНВД) хорошо прижился в налоговой системе России и в настоящее время составляет существенную часть доходов местных бюджетов. Спешная его замена на патентную форму может привести к выпадающим доходам этих (и так мало обеспеченных собственными источниками) бюджетов. Чтобы понять проблему, можно привести данные по поступлениям налогов по ЕНВД и патентной форме налогообложения за два месяца текущего года — это 540 и 12 млн руб. соответственно, при том что оба налоговых режима с начала 2013 г. добровольные. На наш взгляд, замену налога на несколько лет надо затормозить, для того чтобы механизм патентного налогообложения прошел серьезную апробацию, чему в немалой степени должна послужить широкая реклама в средствах массовой информации, поскольку потенциальный контингент налогоплательщиков о своих возможностях не осведомлен.

Что касается такого специфического режима, как налогообложение при соглашении о разделе продукции, то можно со всей определенностью заявить, что заложенный в него механизм на сегодняшний день уже не актуален. Сейчас заинтересованность инвесторов в разработке низко- и среднерентабельных месторождений полезных ископаемых резко возрастает. Кроме того, российская сторона соглашений до сегодняшнего дня не получает положенной ей доли прибыльной продукции, а это говорит об абсолютной непродуманности техники расчета налоговой базы, что позволило инвесторам постоянно повышать долю компенсационной продукции.

Безусловно, сокращение задолженности по налоговым платежам (которая составила за первое полугодие 2013 г. 562,3 млрд руб.), повышение эффективности налогового администрирования, контроль над теми налогоплательщиками, которые образуют консолидированные группы, и налогоплательщиками — взаимозависимыми лицами могут и должны дать достаточно высокий фискальный эффект и без реформирования элементов налогообложения. Однако очевидно, что комплексный подход к поиску резервов роста налоговых поступлений даст лучший результат для обеспечения сбалансированности бюджетной системы России.

Библиография

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=149980.
2. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2013 год и на плановый период 2014 и 2015 годов [Электронный ресурс] / Официальный сайт Минфина России. — Режим доступа: http://www.minfin.ru/common/img/uploaded/library/2013/06/ONNP_2013-06-05.pdf.
3. Брызгалин, А. В. Налог на доходы физических лиц в 2012 году. — М.: ОМЕГА-Л, 2012.
4. Пансков, В. Г. Российская система налогообложения: проблемы развития. — М.: МЦФЭР, 2003.
5. Аула, О. Г. Изменения с 2012 г. в сфере акцизов и НДПИ // Налоговая политика и практика. — 2012. — № 1.
6. Данные по формам статистической налоговой отчетности [Электронный ресурс] / Официальный сайт ФНС России. — Режим доступа: http://www.nalog.ru/nal_statistik/forms_stat/.
7. Зотин, А., Азаров, Д. Конец налогового равенства // Деньги. — 2013. — № 25.
8. Инвестиции в основной капитал по формам собственности (Российская Федерация) [Электронный ресурс] / Официальный сайт Росстата. — Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/.
9. Пансков, В. Г. О возможных направлениях налоговой политики // Финансы. — 2013. — № 5.

***Ключевые слова**:*
адаптация населения,
государственная политика,
расширение финансовой доступности,
финансовые услуги

***Л. В. Стахович**, к. э. н., зам. директора НИФИ,*
руководитель Центра финансовой политики НИФИ
*(**e-mail: lyudmst@mail.ru**)*
***Л. Ю. Рыжановская**, к. э. н.,*
вед. науч. сотр. Центра финансовой политики НИФИ
*(**e-mail: rijanow@mail.ru**)*

Адаптация населения к потреблению финансовых услуг как механизм расширения доступа к финансам

Усиление влияния финансового рынка на общественное развитие и достижение устойчивого сбалансированного экономического роста обуславливают важность анализа наиболее эффективных механизмов расширения доступности финансовых услуг. Одним из таких механизмов выступает социально-экономическая адаптация населения к осознанному потреблению финансовых услуг, успешная реализация которой требует адекватных мер государственной политики.

Обращение к социальной адаптации в контексте повышения доступности финансовых услуг в современном обществе более чем закономерно и оправданно. Во-первых, деньги, финансовые отношения, потребность в финансовых услугах, материальный достаток — все это порождение взаимодействия людей в обществе. Само их существование имеет смысл только на определенной стадии общественного развития как соответствующая ей форма организации распределения благ.

Во-вторых, финансовая система теснейшим образом связана с социальной средой. Проблемы социальной адаптации во многом объясняют особенности, задают направления и рамки исследования взаимодействия индивида (семьи, референтных групп) с финансовой сферой в целом и рынком финансовых услуг в частности.

В-третьих, адаптация человека к потреблению любых услуг имеет социальную природу в силу того, что стадия развития общества определяет объективный процесс развития потребностей людей и условия их формирования. Человек конструирует стили возможного потребления в рамках объективно действующего закона возвышения

потребностей. Изучение проблемы расширения доступности финансовых услуг следует начинать с определения места, которое они занимают в иерархии потребностей общества и личности.

В-четвертых, рынок финансовых услуг — это социально-экономическая система, ориентированная на реализацию интересов потребителей, поддержание финансовой стабильности и наращивание инвестиций для экономического роста. Сокращение бедности и экономический рост зависят от эффективности национальных финансовых систем, их возможности предоставлять удовлетворяющие потребности людей финансовые услуги.

Ускорение темпа жизни, динамики социальных перемен и всего хода общественного развития способствует тому, что адаптация превращается из специфически биологического понятия в общенаучную категорию, изучаемую на стыке многих социальных наук. Всеми научными направлениями разделяется представление о том, что взаимодействие и взаимовлияние индивида и среды — основа процесса адаптации. Специфика подобного взаимодействия и характер взаимовлияния остаются в числе нераскрытых до конца вопросов существующих теорий адаптации. При этом само понятие «адаптация» получило разные трактовки и определяется как:

— процесс системного приспособления человека (группы, населения) к изменяющимся условиям окружающей среды (как негативным, так и позитивным), в ходе которого достигается баланс (динамическое равновесие) между потребностями человека и требованиями среды, гармонизация интересов личности и общества;

— состояние, при котором вступают в противоречие интересы и устремления человека с одной стороны и ограничения среды на возможности их реализации с другой;

— результат взаимодействия человека и среды, приводящий к смене образа жизни, стиля потребления, к освоению новых видов деятельности, изменениям пространства жизнедеятельности человека;

— направление, в котором люди движутся, следуя своим целям и обеспечивая тем самым эволюцию общества в целом.

Адаптация в системе «социум — личность» выполняет функцию согласования интересов и требований общества к личности и личности к обществу. Рациональность (разумность) человека, выступающая как его социальная характеристика, производна от базовых ценностей общества. Информация о ценностях генерируется всеми институтами, каждым субъектом социального общества.

Социальная среда конкретного общества с ее системой образцов поведения, правил общежития и навыками коммуникационных связей занимает доминирующую позицию по отношению к личности, во многом определяя ее поведение. Как справедливо замечает Э. Фромм, «индивид вынужден принять образ жизни, коренящийся в системе производства и распределения, свойственной данному обществу»[1]. Ученый различает статическую и динамическую адаптацию. Статической он называет адаптацию, не приводящую к изменению личности человека. Соответствующее такой адаптации поведение не устойчиво, т. е. не основывается на рациональной стратегии, а зависит от текущих жизненных обстоятельств.

Активной силой личность становится только в процессе динамической адаптации, направленной на изменение своего положения и преобразования среды в соответствии с собственными целями. При динамической адаптации, с одной стороны, происходит освоение людьми новых социальных ролей, образцов поведения, присущих

[1] *Фромм Э. Бегство от свободы / Пер. с англ. — М.: АСТ: АСТ Москва, 2009. — С. 26.*

данному обществу, а с другой — преобразование норм и правил самой среды (как реакция социума на изменение стремлений и взглядов личности). На макроуровне механизм социальной адаптации работает как механизм прямой и обратной связи, сглаживающий уровень диалектического противоречия между потребностями и ожиданиями населения и сложившимся социальным порядком.

Социальную адаптацию можно определить как способность индивида рационально и эффективно использовать материальные ресурсы, личностный потенциал для активного встраивания в социально-экономическую систему с целью реализации своих потребностей и самоопределения как полезного члена общества.

ФОРМИРОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В ФИНАНСОВЫХ УСЛУГАХ И ФАКТОРЫ, СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФИНАНСОВУЮ АДАПТАЦИЮ НАСЕЛЕНИЯ

Социальные финансы — новое прогрессивное направление науки и динамически развивающаяся область финансовой системы, непосредственно связанная с личными финансами. Именно усиление роли финансовых услуг в решении проблем бедности, социальной несправедливости (оборотной стороны дифференциации в доходах) делает столь актуальным решение проблемы слабой вовлеченности отдельных социальных групп в финансовую систему.

Финансовые услуги как потребительская категория максимально приближены к частной жизни людей. Потребление финансовых продуктов способно изменять материальное благополучие домохозяйств и даже стимулировать экономический рост. Это подтверждает правомерность рассмотрения финансовых услуг как важного социального явления, природу и содержание которого нельзя раскрыть, ориентируясь только на ценовую политику, регулирующую спрос и предложение.

К настоящему времени в мировой практике полная и равная доступность финансовых продуктов и услуг трактуется как состояние, в котором все население имеет доступ к качественным финансовым услугам, предоставляемым по доступным ценам, удобным способом и с уважением к пользователю[2]. Понятие доступности обычно рассматривается с точки зрения соответствия спроса на финансовые услуги со стороны населения их предложению со стороны финансовых организаций[3]. При этом игнорируется тот важный факт, что в основе успешной адаптации людей лежит целенаправленное формирование общественно значимых потребностей как главного условия соответствия внешней реальности внутреннему состоянию индивида.

Динамическое взаимодействие потребности и возможности ее удовлетворения — это продукт развития общества и воздействия государства. Общество и государство, с одной стороны, с помощью систем образования, воспитания, просвещения формируют высшие (не связанные с физиологией человека) потребности личности (восприятие финансовой услуги как улучшающей жизнь ценности), а с другой — регулируют способы их удовлетворения за счет институционально организованной системы финансового рынка.

---

[2] *См.: Gardeva A., Rhyne E. Opportunities and Obstacles to Financial Inclusion, Survey Report, July 2011 / The Center for Financial Inclusion (http://centerforfinancialinclusionblog.files.wordpress.com/2011/07/opportunities-and-obstacles-to-financial-inclusion_110708_final.pdf).*

[3] *Такой подход мы находим, в частности, в монографиях специалистов Всемирного банка. См.: Демиргуч-Кунт А. Финансовые услуги для всех? Стратегии и проблемы расширения доступа / Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишерз, 2011. — С. 45.*

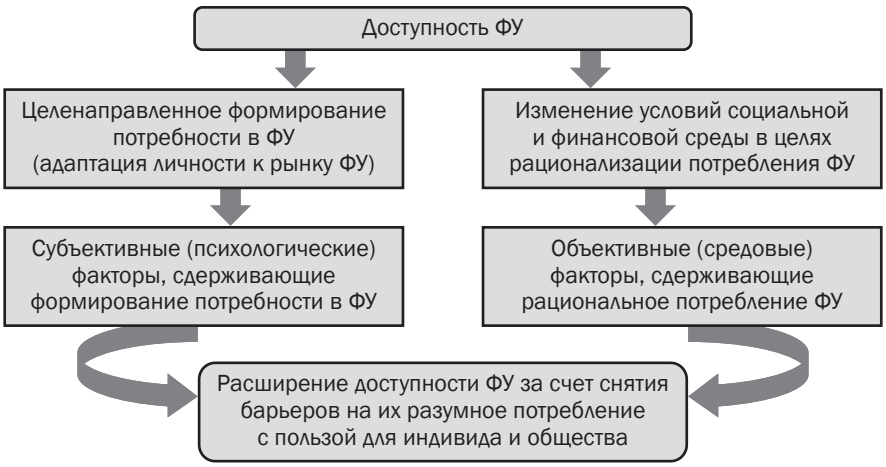
Поэтому доступность и постоянно расширяющееся потребление финансовых услуг следует расценивать как показатель успешной адаптации населения к условиям рыночной экономики. Массовое потребление финансовых услуг — это снятие барьеров для разумного (грамотного) потребления блага, т. е. качественное совершенствование среды и рационализация поведения самих участников.

Критерием расширения доступа при таком подходе выступает постепенный рост вовлеченности населения в сознательную деятельность по управлению личными финансами, постижение сути финансовых услуг как общественного блага. Освоение смысла и характера деятельности формирует направленность финансового поведения, рационализирует цели потребления финансовых услуг, побуждает личность к их постоянному потреблению на бытовом уровне.

Процесс расширения доступности финансовых услуг и основные группы факторов, сдерживающих формирование потребности в них, представлены на рис. 1.

Рисунок 1

Процесс расширения доступности финансовых услуг (ФУ) с точки зрения концепции социальной адаптации населения



Источник: составлено авторами.

В рыночных условиях социальная адаптация невозможна без успешной экономической адаптации, т. к. рыночный механизм хозяйствования ориентирован на экономическую и финансовую самостоятельность индивида в сочетании с широкой свободой и ответственностью в отношении потребительского выбора.

Адаптационный процесс в экономической сфере инициируется поиском оптимальной (с точки зрения выгод и издержек) системы удовлетворения потребностей. Причем в рыночной экономике меняется сам характер потребления, потребительские практики становятся разнообразнее, индивид сам выбирает стиль потребления в рамках бездефицитного пространства, ограниченного только финансовыми возможностями и состоянием институционального сервиса.

В потреблении и потребительском поведении человека непосредственно смыкаются интересы экономики (ее финансовой сферы) и социальной сферы, т. к. потребитель одновременно участник производства и потребитель благ. Социальная, психологическая и экономическая адаптация выступают как единый процесс, затрагивающий способность человека к освоению новых видов полезной деятельности.

Социально-финансовая адаптивность личности — это ее интегральная характеристика, сформированная в реальных условиях конкретного общества и проявляющая себя как способность расширять свои возможности по удовлетворению актуализированных потребностей за счет услуг финансового рынка, управления личными финансами и финансового планирования с целью достижения социального благополучия.

Основные ограничения доступа к рациональному потреблению финансовых услуг следует искать, во-первых, в самом человеке, в его психофизиологических особенностях; во-вторых, в условиях внешней среды. Они носят объективный характер и определяются следующими особенностями формирования потребности в финансовых услугах как общественного блага:

1. Социальный характер приобретения потребности.

Потребность в финансовых услугах не дана человеку от рождения, а приобретается в процессе социализации, путем включения в деятельность, полезную для человека и социума. Следовательно, низкая распространенность или отсутствие в социуме образцов рациональных финансовых практик, информационный вакуум, невысокое качество официальной системы обучения и воспитания, низкий уровень рыночной культуры могут выступать ограничителями адаптации индивида к рациональному потреблению финансовых услуг.

2. Сложности в приобретении финансовой услуги.

Финансовые услуги отличаются по своим потребительским свойствам от товаров. В процессе их приобретения покупатель получает не осязаемый предмет, в качестве которого он смог бы убедиться на месте; их качество неотделимо от поставщика, надежность и уровень профессионализма которого трудно проверить. Приобретение финансовой услуги связано с подписанием юридического договора, где присутствует набор прав и обязанностей, проверка целесообразности и выгодности которых требует от клиента дополнительных издержек. Поэтому отказ от клиентоориентированной системы маркетинга и установления лояльных (основанных на доверии) партнерских взаимоотношений со стороны финансового бизнеса ограничивает адаптацию людей к потреблению финансовых услуг.

3. Отсутствие жесткой правовой регламентации порядка потребления финансовых услуг.

Потребление финансовых услуг не носит строго обязательного характера, хотя и может сопровождаться элементами сервисного, экономического и нормативного стимулирования. Единственной объективной основой для формирования их сознательного, грамотного потребления выступает вовлеченность человека в деятельность по финансовому планированию собственной жизни. Поэтому незаинтересованность людей или отсутствие знаний об управлении личными финансами служат барьером для успешной финансовой адаптации.

4. Связь результативности потребления финансовых услуг в долгосрочной перспективе с успешностью прогнозирования будущего.

В связи с тем, что доходы и расходы индивида не совпадают во времени, все финансовые решения в отношении денег сопровождаются различной долей неопределенности (риска). Отсутствие у людей способностей к прогнозированию будущего, экономически неоправданная цена и некачественная система защиты интересов потребителей также могут стать серьезным препятствием для финансовой адаптации.

5. Специфика самого объекта потребления — денег.

Сфера финансовых услуг имеет дело с одной из самых сокровенных областей жизни потребителя. Деньги — не обычный предмет сделки, а символ, способный придавать особую эмоциональную окраску любому финансовому решению. Это затрудняет выстраивание логики в цепи «цели — действие — результат» в деятельности по управлению личными финансами. Объективная система ценностей общества, превращающая деньги в главное мерило полезности человека, ограничивает рациональность их применения как простого средства учета затрат и выгод.

6. Детерминация потребления платежеспособностью покупателей финансовых услуг.

Низкий уровень дохода — важнейший ограничитель успешной финансовой адаптации.

7. Взаимосвязь видов финансовых услуг с возрастным циклом потребителей.

На разных этапах жизненного цикла человек нуждается в совершенно разных финансовых услугах. Отсутствие правильной, основанной на требованиях естественно-возрастного цикла жизнедеятельности человека, сегментации финансового рынка, а следовательно, и индивидуального подхода к рационализации требований клиента выступает ограничителем формирования потребности в финансовых услугах.

Процесс адаптации населения к потреблению финансовых услуг следует рассматривать с двух позиций: развития общества и целенаправленного содействия финансовой адаптации населения. В рамках этого процесса возможность расширения доступа к финансовым услугам обуславливается:

— качеством системы образования в целом и финансового образования в частности. На сегодняшний день предполагается, что в ходе эффективно организованных информационно-коммуникационных кампаний может приобретаться рациональная мотивация финансового поведения, осваиваться деятельность по управлению личными финансами, формироваться правильное смысловое содержание потребностей в финансовых услугах;

— качеством институциональной организации финансовой среды, ее способностью влиять на рационализацию финансового поведения, ставить барьеры проявлению неразумности в принятии финансовых решений, защищать мелкого инвестора от недобросовестного поведения бизнеса. Окружающая социокультурная и макросреда также влияют на рационализацию финансового поведения, формируя инфляционный фон, общественное мнение о доверии (недоверии) финансовым институтам и бытовые условия существования индивидов, вместе определяющие степень приверженности людей рыночному типу культуры и стилю потребления.

Национальные стратегии и программы повышения уровня финансовой грамотности и развития финансового образования, несмотря на название, обычно включают оба эти блока.

РАЗВИТИЕ ФИНАНСОВОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ КАК СПОСОБ АДАПТАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ К ПОТРЕБЛЕНИЮ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Нельзя сказать, что на международном уровне проблеме развития финансового образования и повышения уровня финансовой грамотности не уделяется внимание. Роль лидера в разработке международных стандартов финансового обучения взяла на себя Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). В 2008 г. ОЭСР создала международный портал по финансовому образованию, который служит

координационным механизмом реализации образовательных, информационных и исследовательских программ. С целью расширения информированности, обмена опытом, разработки и распространения передовой практики в рамках ОЭСР действует международная сеть финансового образования (International Network on Financial Education — INFE).

Общие рекомендации ОЭСР по вопросу роли государства в финансовом образовании включают такой набор его функций, как координационно-консолидирующая, мониторинговая, аналитическая, контрольная (особенно за качеством информации, выбираемой для информационно-образовательных программ). Помогая потребителям ориентироваться в финансовой сфере, государство должно разъяснять им опасность недостаточных знаний в этой области, цену, которую могут иметь ошибки, допущенные при потреблении финансовых услуг, их права на судебную защиту и компенсации. С другой стороны, оно должно следить за правомерностью действий поставщиков финансовых услуг, чтобы подаваемая ими информация не носила агрессивного рекламного характера; разрабатывать единые стандарты раскрытия информации, требования к квалификации и компетентности сотрудников финансовых организаций, их лояльности по отношению к потребителям.

В разработанной ОЭСР «Надлежащей практике финансового образования и знаний о кредитах» государству рекомендуется для предотвращения правонарушений в этой важной области:

— создать агентство с соответствующим статусом;

— включить сведения о кредите (его сущности, формах) в школьные программы обучения;

— организовать бесплатные горячие линии, реализовать прямые государственные информационные кампании с наибольшим охватом (включая лиц с низким уровнем дохода).

Повышение уровня финансовой грамотности, развитие финансового образования и рационализация финансового поведения — практически единственный путь расширения доступности финансовых услуг на здоровой основе (за счет включения в финансовую систему новых мотивированных и разумных пользователей). Поэтому подход к расширению доступа не следует ограничивать только проблематикой защиты прав потребителей финансовых услуг, наоборот, формировать стратегию следует, исходя из задач финансовой адаптации населения, т. е. рационализации финансового поведения на базе развития личности.

Государства, заинтересованные в развитии знаний населения, должны разрабатывать национальные стратегии повышения финансового образования, заниматься финансовым просвещением, координировать действия «многочисленных субъектов, реализующих мероприятия в рамках данной стратегии»[4]. Сегодня социально-педагогическая наука во всем мире находится в поиске новых образовательных технологий, эффективных методик и средств, способных справиться с этой непростой задачей.

К продуктивным системам образования, содействующим успешной адаптации, относятся только те, которые дают знания, помогающие заранее предсказывать результат своих действий. Грамотность человека в современном мире — это не умение читать и писать, она выражается в «его способности добиваться результатов деятельности,

[4] *Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика / А. В. Зеленцова, Е. А. Блискавка, Д. Н. Демидов. — М.: ЦИПСиР, КНОРУС, 2012. — С. 22.*

совпадающих с поставленной целью»[5]. Национальные стратегии повышения финансовой грамотности должны строиться на выборе наиболее удачных форм донесения информации, практико-ориентированных технологиях, необходимых для усвоения социального опыта и формирования способности к выбору правильного способа действий для достижения намеченной цели.

При выборе механизмов повышения финансовой грамотности важно учитывать и следующие особенности протекания современного процесса социализации:

- Будущие способности человека к деятельности по управлению личными финансами, ценностное отношение к деньгам закладываются в семье. Но семья может передать знание и опыт только предыдущих поколений, и если родители сами не имели опыта управления деньгами как капиталом, они просто не могут передать его детям. Поэтому наиболее эффективными оказываются механизмы, вовлекающие в обучающий процесс родителей вместе с детьми.
- Усложнение процесса коммуникации оказывает все более сильное влияние на социализацию человека. В современном мире уже не образование, а структура общения человека с социальным окружением выступает генеральной линией его развития как личности. Информировать население в отношении любого вопроса нелегко, а добиться изменения в его поведении еще труднее. Соблюдение принципов эффективной коммуникации и использование передовых коммуникационных технологий помогут справиться с этой непростой задачей и будут способствовать результативности национальных стратегий.
- В современном мире все большее распространение приобретает конформизм как способ социализации по типу пассивной адаптации. Он выражается в том, что человек предпочитает опираться не на собственный опыт, а на влияние средств массовой коммуникации (включая интернет-общение). Интернет, как показывает мировой опыт, выбирается многими странами в качестве основного канала подачи информации в целях повышения финансовой грамотности.

Следует учитывать, что Интернет становится не только информационным, но и социальным генератором общественного и индивидуального поведения. Множество сайтов и блогов манипулируют человеческим сознанием, превращают финансовую грамотность в обучение искусству обогащения, в набор правил «Как стать успешным и богатым». Поэтому, например, к проектированию правительственного сайта, ориентированного на повышение финансовой грамотности, нельзя подходить формально. Нужны интерактивные технологии, привлекательный дизайн и, конечно, честная и открытая подача информации.

Финансово социализированный человек — это не просто человек, правильно ответивший на вопросы тестов по финансовой грамотности. Это ответственная личность, которая заинтересована в осуществлении такого вида деятельности, как финансовое планирование собственной жизни; в полной мере осознает ценность финансовой свободы, способна к самодисциплине и волевым решениям по достижению жизненных планов.

Национальные стратегии повышения финансовой грамотности не могут не учитывать все рассмотренные выше условия успешной финансовой адаптации, приводящей к формированию финансово грамотной личности и ее социальному благополучию.

---

[5] *Онушкин В. Г., Огарев Е. И. Проблема грамотности в контексте социальных перемен // Человек и образование. — 2010. — № 1 (22).*

Предметом будущих дискуссий в рамках международного обмена опытом могли бы стать следующие вопросы:

- Методики и технологии успешного финансового образования. Далеко не все они ориентированы на правильный алгоритм принятия финансового решения. В настоящее время только бизнес-образование ориентировано на будущее, позволяет обучить человека ставить цели, искать пути их достижения, предвидеть последствия своих решений.
- Развитие теоретических основ менеджмента домашних (личных) финансов. Это научное направление во всем мире остается недостаточно разработанной областью знаний. Методологический подход строится, исходя из финансового менеджмента фирм, что неправильно, т. к. цель управления финансами фирм — получение прибыли, а домохозяйств — повышение удовлетворенности жизнью.
- Развитие финансовой грамотности в контексте повышения финансовой культуры. Рациональное ведение денежного хозяйства семьи и приобщение людей к рыночным потребительским стандартам с использованием финансовых услуг невозможно в условиях общего дефицита рыночной культуры. Финансовая грамотность, так же как и финансовое образование, — это элемент финансовой культуры.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ПРАВИЛА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ НАСЕЛЕНИЯ И ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ В ПРОЦЕССЕ ФИНАНСОВОЙ АДАПТАЦИИ

Не информация как таковая и даже не знания, умения и навыки — дары обучающего процесса, а главным образом реальные общественно-правовые отношения в финансовой сфере выступают регулятивной матрицей убеждений личности относительно денег и реального финансового поведения.

Успешная работа механизма адаптации подразумевает постоянное взаимодействие человека с информационными сигналами, исходящими от нормативно-правовой системы финансового рынка, понимание формальных и неформальных правил игры, контактов с финансовыми институтами. Институционально-информационное влияние объективно и не зависит от воли человека. Оно распространяется непосредственно на характер поведения, т. е. действует как механизм научения (стимулирующий сигнал на входе — реакция в виде действия на выходе), практически не затрагивая уровень сознания.

Для того чтобы интенсивно заработали механизмы адаптации личности, необходимо обеспечить сбалансированное взаимодействие личности и финансовой системы. Рационализирующим началом механизма адаптации выступает рост доходов населения, актуализирующий потребность в защите сбережений для обретения уверенности в завтрашнем дне. Но этот механизм может сработать и в результате воздействия рекламы, внешнего окружения (действия по образцу), убедительно поданной ложной информации. Поэтому рядом с ним всегда должны работать институциональные механизмы рационализации финансового поведения. Они особенно необходимы, если человеком движут потребности, которые могут привести его к дезадаптации.

Например, действенный барьер на входе в высокорискованный фонд — ограничение на сумму вложения. Это эффективно препятствует потреблению высокорисковых финансовых услуг человеком с низкими доходами. По такому же принципу действуют

и другие разумные ограничения, направленные на стимулирование рациональности финансового поведения. Так, в Англии при банкротстве банка (входящего в систему страхования) возвращается только основная сумма вклада, но не проценты. Как считают английские законодатели, такая мера приучает человека отвечать за свой выбор.

Или другой пример, уже из американской практики. Периодически устанавливаемое Департаментом труда США «правило разумного поведения» в отношении портфеля инвестиций меняется вместе с кардинальными изменениями в финансовой сфере, стимулируя культурный паттерн (образец) рационального поведения.

Бесперебойно работающая и экономически устойчивая система страхования вкладов, соответствие линейки сберегательных продуктов потребностям людей формируют финансовую привычку к сбережениям не хуже, чем финансовое образование. В то же время слишком щедрые социальные системы пенсионного обеспечения, наоборот, не способствуют разумным решениям в отношении долгосрочных сбережений и заботе о своем финансовом будущем.

Эффективная система стимулов и ограничений, действующая в США и Великобритании, формировалась десятилетиями. Благодаря непосредственному влиянию стимулов среды на мотивацию финансового поведения рациональные действия постепенно трансформируются в привычку. При этом вводимые ограничительные нормы, рационализирующие поведение, не нарушают равенства доступа, т. к. одинаковы для всех игроков рынка без исключения, а сама финансовая система при этом приобретает глубину и масштабность. В развивающихся странах присутствие институциональных правил, регулирующих финансовое поведение, может оказаться даже менее затратным для бюджета и более выгодным решением, чем дорогостоящие программы финансового образования.

Важно также, чтобы институциональная организация и продуктовая линейка рынка финансовых услуг опирались на возрастные и психологические потребности населения. Сегментация рынка в соответствии с потребительскими паттернами жизненного цикла человека, ориентация маркетинга на запросы населения упростят процесс финансового обучения, позволят снизить затраты на образование.

Сложности финансовой адаптации возникают из-за информационного дисбаланса между населением и поставщиком финансовых услуг: продавец знает и понимает суть продаваемой услуги, а потребитель не всегда может сопоставить свои выгоды и реальные потери. На стороне бизнеса — стремительный рост ассортимента финансовых услуг, усложнение механизмов их предоставления, появление новых видов финансовых организаций. В мире все большее распространение получает точка зрения, что залогом широкого доступа к сложным продуктам выступает социально ориентированный маркетинг, основанный на принципе «Клиент должен понимать, что он покупает, а консультант понимать, что продает». Новый вид маркетинга за рубежом — маркетинг взаимоотношений, специально разработанный для предоставления финансовых услуг и нацеленный на установление лояльных долгосрочных отношений продавца сложной услуги и покупателя. Честный маркетинг и внедрение в социальную сферу этических кодексов поведения с потребителями могут в конечном итоге стать лучшей мотивацией для реального расширения доступа к финансовым услугам.

Основная цель институциональных правил — выправить асимметрию в доступе к информации, повысить доверие между потребителями и финансовыми организациями. Таким образом, проблема адаптации населения к рациональному потреблению финансовых услуг решается путем воспитания грамотного потребителя и формирования соответствующей институциональной среды.

Рисунок 2

Основные направления формирования всеохватывающего рынка финансовых услуг

Источник: составлено авторами.

Необходимо признать широкий и равный доступ к финансовым продуктам и услугам важнейшим условием экономического развития, фактором роста и стабильности экономики. Консолидацию международных усилий в решении проблемы расширения доступности финансовых услуг не следует ограничивать только инфраструктурными аспектами окружающей человека финансовой среды. При всей их значимости необходимо, чтобы финансовые услуги стали не только правом, но и важнейшей потребностью для каждого гражданина.

Главный барьер в расширении доступа к финансовым услугам — противоречие между потребностью финансового рынка в сознательных пользователях и ограничениями в способности людей стать таковыми, а также сложность выбора эффективных механизмов воздействия на финансовое сознание и поведение людей. Доступность финансовых услуг — это ни в коем случае не их количественная характеристика без адекватных оценок риска. Массовое потребление финансовых услуг — это снятие барьеров для разумного (грамотного) их потребления.

Мировой опыт показывает, что финансирование процесса расширения доступности финансовых услуг с позиции содействия адаптации населения к их потреблению должно происходить по двум направлениям:

— содействие развитию личности, финансовому просвещению и обучению населения;

— совершенствование финансовой среды, усиление ее влияния на рационализацию финансового поведения.

Первое направление предусматривает создание специального государственного ведомства, которое при разработке и реализации национальных стратегий повышения финансовой грамотности будет заниматься:

— запуском пилотных проектов и оценкой их результативности;

— созданием механизма конкурсного распределения грантов;

— работой по стандартизации распространяемой публичной информации;

— проектированием правительственного интернет-портала — источника официальной информации;

— подготовкой стандартов финансового образования;

— укреплением кадрового потенциала финансового образования и просвещения;

— оценкой уровня финансовой грамотности и результативности образовательных, обучающих и просветительских программ;

— запуском серий социальной рекламы и пр.

Совершенствование финансовой среды включает:

— поддержку макроэкономической стабильности;

— развитие гарантийных и компенсационных механизмов, ограждающих рынок финансовых услуг от системных рисков;

— создание бесплатных консультационных центров помощи в принятии финансовых решений;

— налоговое стимулирование роста устойчивости финансовых институтов и приверженность этическим международным стандартам;

— стандартизацию документарного оформления финансовых услуг;

— совершенствование систем страхования рисков финансовой сферы;

— выбор приоритетов из представленных направлений финансирования в целях достижения динамического равновесия между финансовой средой и уровнем финансового развития населения; дозирование новшеств и изменений в соответствии со степенью адаптивности населения.

Решение проблем обеспечения широкого и равного доступа к финансовым продуктам и услугам и адаптации населения к финансовому рынку требует системного и комплексного подхода. В этот процесс должны быть вовлечены все заинтересованные стороны: представители гражданского общества, частного сектора и органов государственного управления. Данный подход предполагает создание новых и совершенствование действующих механизмов социально-экономической адаптации населения к осознанному потреблению финансовых услуг.

Библиография

1. Федеральный закон от 23.06.1999 № 117-ФЗ «О защите конкуренции на рынке финансовых услуг» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=58297.
2. Демиргуч-Кунт, А. Финансовые услуги для всех? Стратегии и проблемы расширения доступа / Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишерз, 2011.
3. Повышение финансовой грамотности населения: международный опыт и российская практика / А. В. Зеленцова, Е. А. Блискавка, Д. Н. Демидов. — М.: ЦИПСиР, КНОРУС, 2012.
4. Тоффлер, Э. Шок будущего / Пер. с англ. — М.: ООО «Издательство АСТ», 2002.
5. Фергюсон, Н. Восхождение денег / Пер. с англ. — М.: Астрель: CORPUS, 2010.
6. Фромм, Э. Бегство от свободы / Пер. с англ. — М.: АСТ: АСТ Москва, 2009.
7. Бернанке, Б. Укрепление финансовой стабильности. Речь на Конференции по финансовым рынкам 9 апреля 2012 года [Электронный ресурс] / Бюллетень «FEDSPEAK». — Режим доступа: http://www.fedspeak.ru/120409-Bernanke%20-%20Financial%20stability.htm.
8. Онушкин, В. Г., Огарев, Е. И. Проблема грамотности в контексте социальных перемен // Человек и образование. — 2010. — № 1 (22).
9. Building Inclusive Financial Sectors for Development [Электронный ресурс] / UNCDF. — Режим доступа: http://www.uncdf.org/sites/default/files/Download/bluebook_0.pdf.
10. Finance for All? Policies and Pitfalls in Expanding Access [Электронный ресурс] / The World Bank Group. — Режим доступа: http://siteresources.worldbank.org/INTFINFORALL/Resources/4099583-1194373512632/FFA_book.pdf.
11. Gardeva, A., Rhyne, E. Opportunities and Obstacles to Financial Inclusion, Survey Report, July 2011 [Электронный ресурс] / The Center for Financial Inclusion. — Режим доступа: http://centerforfinancialinclusionblog.files.wordpress.com/2011/07/opportunities-and-obstacles-to-financial-inclusion_110708_final.pdf.
12. Smith, B. Financial education: what makes a successful public awareness campaign? [Электронный ресурс] / OECD. — Режим доступа: http://www.oecd.org/finance/financial-education/37371299.pdf.
13. The Mobile Financial Services Development Report 2011 [Электронный ресурс] /The World Economic Forum. — Режим доступа: http://www.weforum.org/node/101231.

Ключевые слова:
наличные, платежи, евро, доллар, центральные банки, карты, электронные деньги

***А. С. Генкин**, д. э. н., проф., исполнительный директор Консалтинговой группы «АСПЕКТ» (**e-mail: konsul3000@yahoo.com**)*

Замещение наличных: глобальная тенденция и ее проявление в отечественной практике

Размер теневой экономики в Европе оценивается почти в €2 трлн[1]. Доля теневого сектора в экономике европейских стран варьируется — от 10 % ВВП в Великобритании, 12,5 % в Германии и Франции до 40 % ВВП в некоторых странах Центральной и Восточной Европы, включая Болгарию, Румынию, Латвию и Эстонию. По мнению экспертов, теневая экономика может быть значительно ограничена через увеличение доли электронных платежей в платежном обороте и соответствующее уменьшение доли наличных расчетов в нем.

Английский гуру в области электронных денег Д. Бирч в своем блоге привел данные исследований ряда центральных банков скандинавских стран, известных своей приверженностью к наиболее передовым платежным технологиям. Скандинавы замеряли «необъяснимые наличные» — превышение суммарного номинала всех находящихся в обращении купюр наибольшего достоинства над потребностями денежного обращения. Результат был получен шокирующий: превышение составило от 50 до 71 %! Д. Бирч сделал закономерный вывод: «Даже в самых безналичных экономиках большая часть остающихся наличных нигде не циркулирует: она просто исчезает в серой и черной экономике»[2].

Преимущества, достигаемые при стимулировании развития безналичных розничных платежей, включают, в частности: привлечение вкладов и депозитов в банковский сектор и, соответственно, «чулочных» сбережений в качестве инвестиций в экономику; сокращение затрат экономики, связанных с обработкой и хранением банкнот и монет; повышение безопасности совершаемых платежей как для плательщика (в части снижения риска потери или хищения наличных денежных средств), так и для получателя

[1] *См.: The Shadow Economy in Europe, 2013 / A.T. Kearney (http://www.atkearney.com/financial-institutions/featured-article/-/asset_publisher/j8lucAqMqEhB/content/the-shadow-economy-in-europe-2013/10192).*

[2] *Birch D. Unexplained? I like the neutral word / Digital Money (http://digitaldebateblogs.typepad.com/digital_money/2010/02/unexplained-i-like-the-neutral-word.html).*

платежа (в части исключения необходимости хранения наличных в кассе и снижения затрат на инкассацию); повышение прозрачности совершаемых платежных операций; увеличение собираемости налогов[3] и т. д.

А как обстоят дела в мире с наличными? Следующий беглый обзор показывает, что ограничение их использования — глобальная тенденция практически для всех стран мира, за исключением одной, продолжающей производить эмиссионный товар — наличные доллары — все больше для внешних, а не внутренних потребителей (ситуацию с наличными в США мы рассмотрим ниже, в рамках страновых обзоров).

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ НАЛИЧНЫХ В РАЗВИТЫХ СТРАНАХ

В **Бельгии** существует ряд законодательных и нормативных актов, направленных на ограничение использования наличных денег. Указ 1967 г. запрещает торговым точкам отказывать в приеме платежа на сумму от €250, совершаемого с использованием чека или с банковского счета. Оплата приобретаемого недвижимого имущества также должна производиться с банковского счета, за исключением суммы, не превышающей 10 % от общей суммы сделки, при условии, что платеж наличными деньгами не превышает €15 тыс. Также в Бельгии существует ряд нормативных требований, предписывающих производить оплату определенных видов налогов исключительно с банковского счета (подоходный налог, налог на наследство).

По опросу компании Forrester, 90 % британских топ-менеджеров считают, что к 2016 г. **Великобритания** станет страной с безналичным платежным оборотом[4]. По исследованию «Бесконтактный барометр» компании Visa Europe, 73 % британцев согласны с тем, что бесконтактные технологии станут более привычным способом платежа, чем платеж наличными[5]. Исследование «Будущее денег» от Skrill показало: 5 % британцев никогда не носят с собой наличные, а 13 % с радостью бы от них отказались уже сегодня[6].

В кризис, когда банки оказались на грани банкротства, многие жители **Греции** запаслись наличностью, которую хранят дома. Объем наличных денег «в чулках» составляет миллиарды евро. По мере того, как Греция перестала справляться со сбором налогов в казну (так, например, греческий бюджет недобирает 30 % подлежащего сбору НДС, тогда как в целом по ЕС эта цифра составляет 12 %), в стране стали приниматься законы фискального характера. Так, с января 2012 г. все сделки греческих граждан на сумму свыше €1500 должны оплачиваться кредитной или дебетовой картой и (или) банковским чеком. А в декабре 2011 г. была озвучена еще одна законодательная инициатива: снизить действующие в стране ставки НДС на 3 % (с 23 до 20 % и с 13 до 10 %) при оплате товара банковской картой, но при этом обязать банки — эмитенты карт переводить торгово-сервисному предприятию полученные деньги уже за вычетом НДС. Таким образом, греческие банки становятся налоговыми агентами по этому виду налогов. Министерство финансов неофициально объяснило эту инициативу тем, что за предшествующие полгода 200 тыс. греческих предприятий в силу продолжающегося спада перестали подавать декларации по НДС, лишив страну €1,8 млрд налоговых поступлений. Уже в 2013 г. максимальный размер наличной сделки будет уменьшен до €500, в дальнейшем планируется еще больше снизить этот порог, пишет греческая газета «Катимерини» со ссылкой на министерство. Замминистра

---

[3] *См., например, эту аргументацию в ряде статей: Мир карточек. — 2012. — № 4.*

[4] *News in-depth: Britain 'to be cashless society by 2016' / sQuid (http://www.squidcard.com/corporate/emoneynews/news-indepth-britain-to-be-cashless-society-by-20161211.html).*

[5] *Consumers optimistic about future of a cashless society / sQuid (http://www.squidcard.com/corporate/emoneynews/consumers-optimistic-about-future-of-a-cashless-society1268.html).*

[6] *Is cash dying in Britain? / Paymenteye (http://www.paymenteye.com/2012/10/16/is_cash_dying_in_britain/).*

финансов Й. Мавраганис заявил в декабре 2012 г. в интервью изданию, что правительство намерено всячески поощрять использование средств электронных платежей, чтобы обеспечить прозрачность сделок[7].

В июне 2012 г. **Испания** приняла закон о финансовых операциях, нацеленный на борьбу с уклонением от налогов. Меры, которые будут приняты в соответствии с законом: запрет на наличные расчеты при суммах свыше €2500, включая коммерческие сделки между предпринимателями и фрилансерами; запрет наличных платежей нерезидентов при суммах свыше €15 тыс. (ограничения не относятся к P2P сделкам); обязанность сообщать обо всех иностранных «счетах, ценных бумагах, бондах, рентах или недвижимости» под страхом штрафа за невыполнение в размере от €10 тыс. и выше[8].

Ассоциация банков **Италии** (ABI) в начале 2011 г. объявила войну наличным, призвав увеличить количество электронных транзакций в стране. Итальянские банкиры утверждают, что недостаточная распространенность пластиковых карт в стране ежегодно обходится финансовым организациям и компаниям в €10 млрд. Эти средства уходят на обслуживание наличных платежей. Сейчас ABI добивается от правительства запрета на выплату зарплат наличными. Банк Италии своей главной целью в отношении платежных инструментов называет «усиление доверия пользователей к безналичным инструментам»[9]. В 2010 г., по данным Банка Италии, лишь 44 % расходов итальянских семей происходили в наличной форме, 40 % безналичных платежей совершались с использованием карт.

Кредитные карты принимаются в **Норвегии** практически везде, даже при оплате небольших сумм за парковку и автодороги, а также в такси. Платежи в основном совершаются банковским переводом или дебетовой картой. Банкоматов, работающих с наличными, немного[10]. По данным на 2009 г., только 6 % расходов норвежских домохозяйств оплачивались наличными[11]. Норвежские власти сегодня декларируют стремление стать первой страной в мире, не использующей наличных.

С 2009 г. по соглашению центрального банка и министерства труда зарплаты всем работникам в **ОАЭ** (а их более 3 млн чел.) выплачиваются только безналичным электронным переводом[12]. Власти привлекают к ответу бизнесменов за нарушение этого правила, а банки неохотно берутся за эти низкодоходные операции.

В **США** на конец 2010 г. в обращении находилось наличных долларов на сумму 983 млрд. Две трети этой суммы обращались за пределами Соединенных Штатов[13]. На середину июня 2013 г., по данным ФРС США, в обращении было уже 1190 млрд наличных долларов (в бумажном и металлическом виде). Если принять как гипотезу сохранение прежней доли «инодолларов», то объем наличного долларового оборота за пределами США составил почти $800 млрд! По нашим вычислениям, исходя из доступных данных о населении планеты и США, на каждого неамериканца, включая детей, летом 2013 г. приходилось примерно по 118 эмитированных ФРС наличных «инодолларов».

---

[7] *Греция сократит использование наличных для борьбы с неуплатой налогов / РИА Новости (http://ria.ru/economy/20121230/916814974.html).*

[8] *Spain Imposes Cash Payment Limit of 2,500 EUR / ValueWalk (http://www.valuewalk.com/2012/07/spain-imposes-cash-payment-limit-of-2500-eur/).*

[9] *Strumenti di pagamento / Bancad'Italia (http://www.bancaditalia.it/sispaga/sms/strupag).*

[10] *BANKING / Nuggets From Norway (http://nuggetsfromnorway.blogspot.ru/2011/11/banking.html).*

[11] *Birch D. Unexplained? I like the neutral word / Digital Money (http://digitaldebateblogs.typepad.com/digital_money/2010/02/unexplained-i-like-the-neutral-word.html).*

[12] *Current Openings in Dubai UAE / Guide2Dubai (http://www.guide2dubai.com/jobs/851-UAE-launches-electronic-pay-system-for-workers.htm).*

[13] *См.: CPSS Red Book 2012 / BIS (http://www.bis.org/list/cpss/tid_57/index.htm).*

Швеция — страна, которая в 1661 г. первой в мире ввела в обращение банкноты, теперь имеет все шансы стать первой страной без наличных денег. Сегодня там с помощью наличных совершается всего 3 % платежей, в то время как в целом по ЕС этот показатель равен 9 %. Сегодня в Швеции банки делают все, чтобы расплатиться карточкой можно было повсеместно. Три из четырех крупнейших банков страны официально заявили, что «будут бороться за отказ от наличных». Уже сейчас 530 из 780 отделений основных банков не работают с банкнотами. 200 отделений Nordea из 300 в принципе не оборудованы кассами. «Только наш банк стал виновником выброса 700 тонн диоксида карбона в атмосферу, перевозя банкноты, — заявил представитель Swedbank. — И это стоит нашему обществу 11 миллиардов в год. К тому же наличные проще украсть. Наш банк будет продолжать активно сокращать запасы банкнот»[14]. За запрет или ограничение хождения наличных — руководители госорганов в области экологии, защиты труда, а также профсоюз банковских работников[15]. На маршрутах транспортной компании Skanetrafiken можно расплачиваться только пополняемой предоплаченной картой JojoCard, вдобавок предоставляющей скидки при оплате товаров и услуг у партнеров. Карту легко можно приобрести примерно в сотне магазинов поблизости[16]. «Союзники» наличных — маленькие магазинчики, люди преклонного возраста, а также Handelsbanken, у которого на территории Швеции самое большое количество отделений — 461. Почти в каждом из них используют наличные.

В **Южной Корее** государство стимулирует использование кредитных карт. Применяются налоговые льготы для принимающих их к оплате предприятий торговли и услуг, а также вычеты из подоходного налога для держателей кредиток, сумма которых зависит от объемов карточных покупок и может составлять до $4 тыс. в год. Нормативными актами ограничена максимальная величина кредитов наличными — до $600 в месяц. По требованию правительства все корейские торговые предприятия с годовым объемом продаж свыше $18 тыс. в обязательном порядке обязаны принимать к оплате платежные карточки.

РАЗВИВАЮЩИЕСЯ СТРАНЫ

Во **Вьетнаме** действует пятилетний (2011–2015 гг.) план по увеличению доли безналичных расчетов. Согласно плану, в 2012 г. госбанк должен был закончить формирование законодательной базы по карточным и электронным платежам. На 2013 г. запланированы законы об ограничении наличных расчетов и налоговых льготах за установку терминалов, на 2014 г. — их повсеместная установка в отдаленных и сельских районах, на 2015-й — безналичное совершение оплаты всех крупных сделок, сделок с недвижимостью и 80 % выплат зарплат[17].

Документ Резервного банка **Индии** под названием «Платежные системы в Индии: Видение на 2012–2015 гг.» провозглашает своей целью формирование «менее наличного общества». Документ констатирует, что из 10 млн индийских торговых точек лишь 6 % оснащены инфраструктурой по приему карт — и ее надо развивать. Документ призывает ускорить развитие небанковских мобильных платежей, обеспечить формальными платежными средствами все слои индийского общества, повысить обеспеченность банкоматами и POS-терминалами на душу населения, усилить привлекательность и популярность небумажных предоплаченных платежных инструментов.

---

[14] *Швеция отказывается от наличных денег / Око планеты (http://oko-planet.su/finances/financesnews/157758-shveciya-otkazyvaetsya-ot-nalichnyh-deneg.html).*

[15] *Sweden Considers Cashless Society / The New American (http://www.thenewamerican.com/world-news/europe/item/8599-sweden-considers-cashless-society).*

[16] *Jojo Discount card / Skanetrafiken (https://www.skanetrafiken.se/templates/InformationPage.aspx?id=13848&epslanguage=EN).*

[17] *См.: The Thai Business (Vietnam) Association (http://tbavietnam.org/?id_pnewsv=3056&lg=eg&start=0).*

С 2010 г. в **Иране** нельзя снять с банковского счета более $15 тыс. наличными, однако при этом не ограничивается верхний предел суммы, на которую можно выписывать чеки. Так иранские власти приучают народ к безналичным платежам.

В 2009 г. гендиректор Департамента платежных систем Банка **Китая** У. Веймин в речи на открытии 29-го Финансового салона подчеркнул, что «Китай вступает в эру безналичных денег», но при этом «надлежащий контроль над электронными деньгами жизненно важен»[18]. Это тем более показательно, что в 2007 г. в Китае попытались и вовсе отменить электронные деньги: чиновники запретили оплачивать ими материальные товары, «опасаясь за стабильность мировой финансовой системы»[19]. Из этой затеи ничего не вышло.

СТРАНЫ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ И БЫВШЕГО СССР

Процесс обязательной установки POS-терминалов в **Азербайджане** должен быть завершен до 2016 г. Об этом говорится в правилах установки, использования и применения POS-терминалов на территории Азербайджана, утвержденных Кабинетом министров 4 октября 2012 г.[20] Во всех селах и поселках страны терминалы будут установлены до конца 2015 г., а во всех госорганах, принимающих налоги, госпошлины и платы, — до конца 2013 г. Их установка обязательна для всех плательщиков НДС, налогоплательщиков со среднемесячным оборотом более 2000 манатов; транспортных средств, осуществляющих пассажироперевозки; продавцов мебели и автомобилей; спортивно-оздоровительных комплексов, объектов здравоохранения, досуга и развлечений, гостиниц, домов торжеств, АЗС, туркомпаний и пунктов продажи билетов на любой вид транспорта.

В **Болгарии** в ходе дискуссии на Национальном радио болгарские банкиры предлагали для борьбы с теневой экономикой ограничение наличного оборота суммами в €750, перевод всех зарплат на банковские карты и оснащение всех торговых точек POS-терминалами. Законодательного развития эти инициативы, насколько нам известно, не получили.

Национальный банк **Венгрии** в своих документах выступает за обязательный перевод в безналичную форму всех государственных и пенсионных выплат и трансфертов. 9 июля 2012 г. был принят закон, вводящий финансовый транзакционный налог на все безналичные платежи и на деятельность платежных и расчетных систем. Закон должен вступить в силу в 2013 г.[21] Изменения и дополнения в закон увеличили ставку налога с 0,1 до 0,2 %, а для сделок с наличными — до 0,3 %.

Слабое развитие электронных денег в стране Банк **Литвы** объясняет «инерцией общественного сознания»[22]. Обнародованное в сентябре 2012 г. исследование Банка, в котором участвовало 9 крупнейших банков страны, показало, что их расходы от обслуживания наличных операций лишь на 70 % покрываются доходами, а общий убыток от обслуживания платежей составил 98 млн литов[23]. Карты используются литовцами по-прежнему в основном для снятия наличных. Управляющий Банком Литвы

---

[18] *Central Bank's Ouyang Weimin Speaks on the Impact of Electronic Money / CEIBS (http://www.ceibs.edu/media/archive/45448.shtml).*

[19] *Китай ограничивают оборот электронных денег / SinoExport (http://www.sinoexport.ru/news/july/kitaj-ogranichivajut-oborot-jelektronnyh-deneg.shtml).*

[20] *До 2016 года POS-терминалы будут установлены на всей территории Азербайджана / АМИ Trend (http://www.trend.az/capital/business/2074191.html).*

[21] *См.: Hungary: Financial Transaction Tax Hits Companies / CFO Insight (http://www.cfo-insight.com/financing-liquidity/cash-management/hungary-financial-transaction-tax-hits-companies/).*

[22] *'Public inertia' a sticking point for e-payments / Bank of Lithuania finds (http://www.centralbanking.com/central-banking/news/2208900/-public-inertia-a-sticking-point-for-epayments-bank-of-lithuania-finds).*

[23] *См.: Review of the study of the costs of payment services / Lietuvos bankas (http://www.lb.lt).*

В. Василевскис призвал банки уменьшать комиссии и осваивать передовые платежные инструменты. Пока лишь 20 % платежей производятся через банкоматы, терминалы и иными электронными способами. Банк Литвы хочет довести эту цифру до 80 %, приблизив ее к средней по региону Северной Балтики.

В апреле 2010 г. президент **Узбекистана** И. Каримов подписал указ «О мерах по дальнейшему совершенствованию системы расчетов на основе банковских платежных карт». Этот документ вводит санкции за отказ принимать платежи банковскими кредитками — штрафы до двух лет общественных работ, задержание сроком до 6 мес. Указ обязателен для всех предприятий розничной торговли, сектора услуг, предприятий ЖКХ, аптек, больниц и АЗС. С одной стороны, эта мера кажется обоснованной. Автор статьи, побывав в Узбекистане несколько лет назад, убедился, что самая крупная купюра в стране была эквивалентна примерно 16 руб. Чтобы купить авиабилет до Москвы, нужно было выложить два килограмма бумажных денег[24]. Однако некоторые независимые экономисты утверждают, что меры по принудительному распространению банковских карт привели к обратному результату, усилив теневой сектор, торговлю за наличные и за валюту, практику двойных цен, обналичку, уклонение от налогообложения и пр. По некоторым оценкам, услуга по снятию денег с карточки на рынках страны может стоить до 15 % от снимаемой суммы. Скорее всего, ряд объективных факторов усугубил проблему: это, прежде всего, поддержание властями неоправданно высокого курса национальной валюты и кризис 2008–2009 гг., снизивший приток валюты в страну от ее трудовых эмигрантов из России и Казахстана[25].

Постановление Кабинета министров **Украины** № 706 обязало до конца 2011 г. оборудовать POS-терминалами все торговые и сервисные пункты в городах с населением более 25 тыс. чел. А 18 октября 2012 г. вступил в силу закон, который стимулирует развитие безналичных расчетов, предоставляет национальному банку право устанавливать ограничения на максимальную сумму наличных расчетов и предусматривает штрафные санкции по отношению к тем предприятиям торговли и учреждениям обслуживания населения, которые не обеспечивают своим клиентам возможность осуществлять безналичные платежи.

20 ноября 2011 г. на конференции Tedx Tartu в Тартуском университете профессор макроэкономики Р. Эметс предложил схему стимулирования экономики **Эстонии** посредством полного перехода на безналичные расчеты. Во время выступления профессор провел мини-опрос среди присутствующих, и оказалось, что у каждого третьего в кармане меньше одного евро наличными, тогда как у 100 % есть пластиковые карты. Эстонцы и сейчас очень активно используют безналичные платежи. Например, в розничной торговле около 60–70 % платежей проходит в безналичном виде[26].

БЕЗНАЛИЧНЫЕ ПЛАТЕЖИ В РОССИИ

С точки зрения господствующих в мире тенденций в развитии национальных платежных систем и рынка платежных услуг в целом, Россия следует основным трендам, пытаясь уменьшить роль наличных денежных средств в платежном обороте. На наш взгляд, она делает это хотя и последовательно, но более взвешенно и с применением более адекватного инструментария мер государственной политики и госрегулирования, чем целый ряд стран, которых мы коснулись в предыдущей части данной статьи.

---

[24] *Credit cards in Uzbekistan: a blessing or a bane? / Central Asia Online (http://centralasiaonline.com/en_GB/articles/caii/features/2009/08/21/feature-01).*

[25] *См.: Electronic Payments Encourage Uzbek Black Market / Institute for War & Peace Reporting (http://iwpr.net/report-news/electronic-payments-encourage-uzbek-black-market).*

[26] *Эстония может полностью отказаться от использования наличных денег / ALE.BY (http://ale.by/news/8553).*

Согласно аналитическому отчету «Оценка показателей развития финансового сектора и параметров национальной платежной системы РФ в долгосрочной перспективе», подготовленному Национальным платежным советом, за период 2010–2030 гг. объем платежных операций россиян с помощью банковских карт может увеличиться в 41 раз (до 55,5 трлн руб.), а число таких операций – в 21 раз (до 21,9 млрд руб.). Параллельно будет снижаться интенсивность использования наличных денег. По прогнозам, средняя нагрузка на один банкомат по снятию наличных упадет за 2011–2030 гг. с 42 до 25 операций в день. В результате за тот же период общий вес операций с банковскими картами при оплате товаров и услуг возрастет с 15 до 40 %[27].

Доля наличного денежного оборота России в 2011 г. в общем объеме платежей сократилась, по оценкам Банка России, с 86 до 81 % и продолжила снижаться в 2012 г. По количеству совершенных транзакций доля платежей наличными, включая коммунальные платежи, в 2011 г. составила 51 % против 66 % в 2010 г. При этом пока мы значительно отстаем от зарубежных стран по уровню использования безналичных платежных инструментов. Так, оснащенность России банковскими картами (в пересчете на одного жителя) составляет порядка 20 % от аналогичных показателей для Японии или США.

Еще в июле 2011 г. Э. Набиуллина (в то время глава Минэкономразвития, а в настоящее время возглавляющая, что весьма симптоматично в рассматриваемом контексте, Банк России) заявила, что в стране нужно ограничить хождение наличных на законодательном уровне. По ее словам, в России доля наличности слишком велика, чтобы ее запрещать, поэтому властям следует создавать больше возможностей для использования банковских карт. Минэкономразвития также предложило ограничить использование наличных при расчетах между физическими и юридическими лицами и обязать магазины принимать банковские карты. Позицию министерства разделили глава Сбербанка Г. Греф, по мнению которого высокая доля наличности в денежном обороте затрудняет формирование в нашей стране Международного финансового центра, и Минфин, при котором в ноябре 2011 г. заработал Межведомственный совет по оптимизации платежного оборота.

В последние дни зимы 2012 г. новый законопроект об ограничении к 2015 г. наличных платежей до 300 тыс. руб. получил одобрение в Правительстве. Лишь по формальным признакам он был отклонен Думой. Это был уже второй законопроект по ограничению наличных платежей, разработанный Минфином. Законопроект 2012 г. предусматривал ограничение наличных платежей до 600 тыс. руб., т. е. населению с 1 января 2014 г. предоставлялась бы возможность расплачиваться за приобретенные товары или услуги наличными на сумму не более 600 тыс. руб. Расчеты, превышающие эту сумму, должны были бы проводиться безналичным способом. Этот законопроект был первым этапом реформы по ограничению наличных платежей. Авторы проекта считали, что ограничение наличности будет безболезненной мерой для населения, т. к. это коснется только крупных приобретений: недвижимость, автомобили и т. п.

По нашему мнению, задача уменьшения доли наличных в российском платежном обороте, безусловно, стоит на повестке дня. Однако популистские кампании по искоренению наличных могут быть вредны для отечественной экономики. Поэтому властям следует создавать больше возможностей для использования альтернатив наличным. Ими могут стать не только банковские карты, но также электронные и мобильные платежи. Безналичные формы расчетов увеличили бы объем собираемых налогов и общую транспарентность отечественной экономики. Какие именно платежные инструменты имеют больше шансов нарастить свой вес в ходе замещения наличных?

---

[27] *См.: Стратегия развития национальной платежной системы / Сайт Некоммерческого партнерства «Национальный платежный совет» (http://www.platsovetrf.ru/ru/activities/strategy/).*

Э. Бьюз, президент группы в корпорации Visa, ответственная за Азиатско-Тихоокеанский регион, Центральную Европу, Ближний Восток и Африку, в интервью индийскому СМИ[28] высказала показательное мнение.Она заявила, что правительства могут решить проблему «грязных денег» в партнерстве с коммерческими учреждениями, развивающими электронные платежи. Перевод оплаты по всем сделкам из наличной в электронные формы позволит правительствам обеспечивать лучшее соблюдение налоговой дисциплины и более тщательный контроль в плане предотвращения мошеннических сделок и отмывания денег. И население развитых стран, похоже, воспринимает грядущее изменение преобладающей формы денег как должное. Так, например, по результатам опроса, обнародованным компанией Harris Interactive в конце 2012 г., 61 % опрошенных жителей США полагает, что смартфоны, снабженные платежным функционалом, знаменуют собой конец наличных денег[29].

В каких нишах наличные останутся наиболее эффективным средством расчета? На этот вопрос в глобальном аспекте ответит только будущее. Для России же еще долгое время важным фактором будет исторически обусловленная относительно высокая популярность наличных в качестве применяемого и предпочитаемого значительной частью населения средства накопления и средства расчета.

Библиография

1. Греция сократит использование наличных для борьбы с неуплатой налогов [Электронный ресурс] / РИА Новости. — Режим доступа: http://ria.ru/economy/20121230/916814974.html.
2. Стратегия развития национальной платежной системы [Электронный ресурс] / Сайт Некоммерческого партнерства «Национальный платежный совет». — Режим доступа: http://www.platsovetrf.ru/ru/activities/strategy/.
3. Birch, D. Unexplained? I like the neutral word [Электронный ресурс] / Digital Money. — Режим доступа: http://digitaldebateblogs.typepad.com/digital_money/2010/02/unexplained-i-like-the-neutral-word.html.
4. Consumers optimistic about future of a cashless society [Электронный ресурс] / sQuid. — Режим доступа: http://www.squidcard.com/corporate/emoneynews/consumers-optimistic-about-future-of-a-cashless-society1268.html.
5. Electronic Payments Encourage Uzbek Black Market [Электронный ресурс] / Institute for War & Peace Reporting. — Режим доступа: http://iwpr.net/report-news/electronic-payments-encourage-uzbek-black-market.
6. Is cash dying in Britain? [Электронный ресурс] / Paymenteye. — Режим доступа: http://www.paymenteye.com/2012/10/16/is_cash_dying_in_britain/.
7. The Shadow Economy in Europe, 2013 [Электронный ресурс] / A.T. Kearney. — Режим доступа: http://www.atkearney.com/financial-institutions/featured-article/-/asset_publisher/j8lucAqMqEhB/content/the-shadow-economy-in-europe-2013/10192.
8. Board of Governors of the Federal Reserve System [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.federalreserve.gov.
9. Mobile Payments Today [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.mobilepaymentstoday.com.

[28] *См.: Electronic payments can curb black money / THE TIMES OF INDIA (http://articles.timesofindia.indiatimes.com/2011-06-11/india-business/29646701_1_debit-card-electronic-payments-elizabeth-buse).*

[29] *См.: Mobile Payments Today (http://www.mobilepaymentstoday.com).*

Ключевые слова:
НДС, место реализации услуг, ЕС, двойное налогообложение, нейтральность НДС, международная поставка услуг

***Н. С. Милоголов**, науч. сотр. Центра финансовой политики НИФИ (**e-mail: nikmilogolov@gmail.com**)*

НДС по операциям международной торговли услугами

Мировая торговля услугами развивается более быстрыми темпами, чем торговля товарами. Объем оборота торговли услугами между Российской Федерацией и другими странами мира имеет долгосрочную повышательную тенденцию и увеличился с 32 млрд до 119,5 млрд руб. за период с 2001 по 2010 гг. В связи с этим огромное значение для обеспечения стабильных поступлений НДС в бюджет приобретают механизмы налогообложения международных поставок услуг.

Отсутствие гармонизации систем НДС в разных странах оказывает негативное влияние на торговые и экономические отношения между ними. Особенно важной проблемой в последнее время стало двойное налогообложение и ненамеренное необложение налогом услуг при международной торговле, что вызвано несогласованностью правил по определению места реализации услуг.

Проблему несоответствия концептуальных норм систем НДС в разных странах можно решить только с помощью международного сотрудничества. Именно поэтому Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) регулярно выпускает документы для публичного консультирования с бизнесом и с государственными органами власти и пытается сформулировать компромиссную позицию. Рабочей группой Working Party 9 ОЭСР было составлено Руководство по определению места реализации услуг для целей НДС[1]. Основной апологет идей ОЭСР в данной области — Европейский союз (ЕС), внутри которого также давно идет работа по гармонизации законодательства в этой сфере между странами-членами. В 2008 г. в ЕС была проведена реформа системы НДС, в основном изменения коснулись как раз правил по определению места реализации услуг для целей НДС. Российское законодательство построено по образцу предыдущей, Шестой Директивы ЕС по НДС. В связи с этим в настоящее время возникает множество ситуаций двойного налогообложения и ненамеренного необложения НДС торговли услугами между Российской Федерацией и странами ЕС.

[1] *См.: OECD International VAT/GST Guidelines Commentary on the Guidelines on Neutrality Outcomes of the Public Consultation February 2013 / The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) (http://www.oecd.org/tax/consumption/OutcomesofPublicConsultationCommentaryENG.pdf).*

Резюмируя подход ОЭСР к определению места реализации услуг для целей НДС, кратко перечислим основные положения, указанные в последнем издании методических рекомендаций по правилам его определения:

1. Основное правило для услуг в сегменте B2B[2] — местом реализации услуг признается страна, в которой находится основное место ведения деятельности покупателя услуги. Эту страну следует определять на основании делового соглашения[3]. В случае, если услуга приобретается одним представительством компании, а используется другим, местом ее реализации признается страна, в которой находится представительство использующей услугу компании; данное представительство определяется в соответствии с внутренним документом о перерасчетах[4].

2. Основное правило для услуг в сегменте B2C[5] — не сформулировано.

3. Специальное правило для налогообложения услуг, связанных с недвижимостью, — местом реализации услуг признается страна, в которой находится объект недвижимости[6].

Критические замечания в отношении Рекомендаций ОЭСР по вопросам определения места реализации услуг для целей НДС:

- Следует сформулировать отдельное основное правило по определению места реализации услуг в сегменте B2C. Предлагаем определять его по месту осуществления деятельности продавца услуги.
- В отношении услуг, связанных с недвижимостью, использование упомянутого правила — стандартная практика, тем не менее возникают проблемы и разногласия по причине разных определений таких услуг в разных странах.

Также отметим сильные, хорошо аргументированные и практически осуществимые положения Рекомендаций ОЭСР:

1. Выбор основного правила по определению места реализации услуг в сегменте B2B — по месту осуществления деятельности покупателя.

2. Ясно и четко сформулированные принципы нейтральности НДС. Эти принципы следует использовать в качестве идеальной модели, максимально возможное приближение к которой, при условии удовлетворительной реализации фискальной функции налогообложения НДС, — желательное состояние системы НДС в отдельно взятой стране.

3. Ясно и четко сформулированные принципы введения специальных правил в отношении определения места реализации того или иного вида услуг.

---

[2] *Сделки B2B (business to business) — это сделки между компаниями, ведущими коммерческую деятельность.*

[3] *Деловое соглашение состоит из элементов, идентифицирующих стороны поставки и их права и обязанности по отношению к этой поставке. Термин «деловое соглашение» применяется здесь в качестве общей категории. В частности, значение этого термина не ограничивается понятием «договор». Элементы делового соглашения включают, например, корреспонденцию, соглашения по поставке услуг, приказы на покупку, счета-фактуры, инструменты платежа и квитанции.*

[4] *Внутренний документ о перерасчетах — это соглашение, которое играет роль делового соглашения для внутренних взаиморасчетов, считающихся поставками для целей НДС. Термин «внутренний документ о перерасчетах» применяется здесь в качестве общей категории. Различные его элементы должны идентифицировать представительство перечисления и представительство использования, в которое совершается внутренняя поставка, и предоставлять необходимую информацию для подтверждения правильного налогообложения.*

[5] *Сделки B2C (business to consumer) — это сделки по продаже товаров и реализации услуг конечному потребителю (физическому лицу, благотворительной организации, государственному учреждению или органу власти, который не ведет деятельности, направленной на извлечение дохода; клиенту, который использует предоставляемые услуги полностью в личных целях).*

[6] *См.: OECD International VAT/GST Guidelines Draft Consolidated Version Invitation for Comments February 2013 Committee on Fiscal Affairs Working Party N°9 on Consumption Taxes / OECD (http://www.oecd.org/tax/consumption/ConsolidatedGuidelines20130131.pdf).*

СОБЛЮДЕНИЕ ПРИНЦИПА НЕЙТРАЛЬНОСТИ НДС

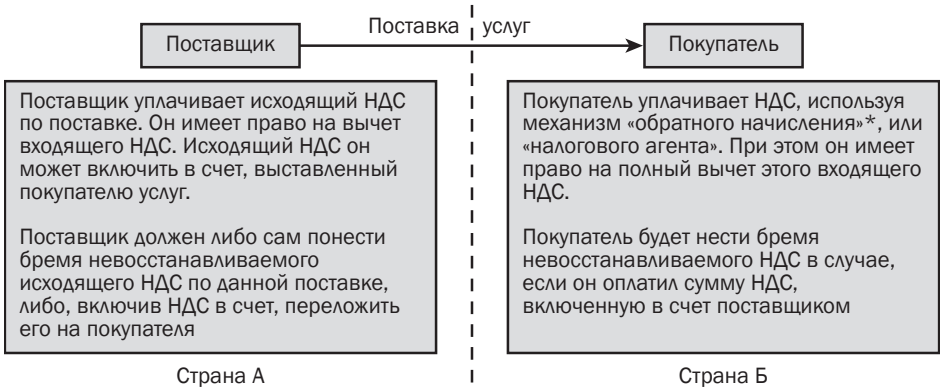
Предлагаем использовать два показателя для оценки степени соблюдения принципа нейтральности НДС по отношению к международной торговле услугами.

Первый показатель — это избыточное налогообложение НДС. Фундаментальный принцип НДС — налогообложение потребления в той стране, в которой фактически происходит конечное потребление услуги или ее использование для осуществления деловой деятельности. Логично заключить, что в случае, если поставка услуг облагается НДС не в той стране, в которой происходит конечное потребление, то налогоплательщик, уплачивающий НДС по данной поставке, подвергается избыточному налогообложению.

Данная ситуация возникает в случае, если согласно законодательству страны А место реализации услуг для целей НДС определяется «по поставщику», а согласно законодательству страны Б — «по покупателю». В результате поставка услуг будет облагаться дважды — как в стране ведения основной деятельности поставщика услуги, так и в стране ведения основной деятельности ее покупателя.

Рисунок 1

Избыточное налогообложение НДС международных поставок услуг



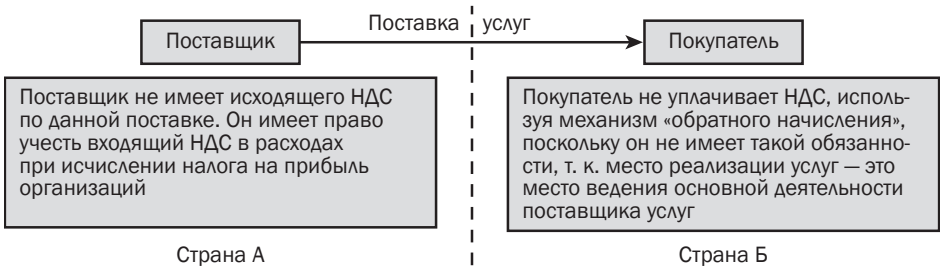
** В британском законодательстве эта процедура известна как «обратное обложение» (reverse charge). Аналог в российском праве — концепция так называемого налогового агента. Ее смысл заключается в том, что в случаях, когда заставлять отчитываться по НДС поставщика услуги, находящегося в другой стране, нежелательно, затруднительно или вовсе невозможно, соответствующие обязанности возлагаются на покупателя.*
Источник: составлено автором.

Согласно теоретическим основам обложения НДС международных поставок, сделку следует облагать НДС лишь один раз, причем налогообложение должно произойти в стране ведения основной деятельности покупателя услуг. Следовательно, НДС, уплаченный в стране ведения основной деятельности поставщика услуг, — излишнее невосстанавливаемое налоговое бремя. В результате нарушается принцип нейтральности данного налога по отношению к бизнесу. Такая ситуация происходит по той причине, что либо поставщик, либо покупатель услуг (в зависимости от того, включит или не включит поставщик НДС в цену продукции) понесет бремя невосстанавливаемого НДС, что противоречит принципу нейтральности НДС.

Второй показатель — это недополученные доходы от НДС. Они возникают в случае ненамеренного необложения НДС тех или иных поставок услуг. Это происходит, когда в соответствии с правилами страны-поставщика место реализации услуг определяется по месту нахождения покупателя услуг, а в соответствии с правилами страны-покупателя — по месту нахождения поставщика. В этом случае поставка услуг из-за границы не облагается НДС.

Рисунок 2

Недополученные доходы при налогообложении НДС международных поставок услуг



Источник: составлено автором.

Согласно теоретическим основам налогообложения НДС международных поставок, сделку следует облагать НДС лишь один раз, причем это должно происходить в стране ведения основной деятельности покупателя услуг. Таким образом, возникают недополученные доходы бюджета по причине необложения налогом оказания услуг местным компаниям из-за границы. Еще одно последствие такой ситуации — искажение конкуренции между иностранными и местными поставщиками, поскольку иностранные поставщики имеют возможность оказывать те же самые услуги без НДС.

Нами была разработана модель правил по определению места реализации услуг, которую можно было бы ввести в Российской Федерации. Введение таких правил позволило бы избежать двойного налогообложения и ненамеренного необложения НДС операций по международной торговле услугами между РФ и странами ЕС (табл. 1).

Таблица 1

Модель правил по определению места реализации услуг для целей НДС

Вид услуг, к которым применяется правило	Правило	Теоретическое обоснование	Практическая осуществимость
Все поставки услуг в сегменте B2B, к которым не применяется ни одно из специальных правил	Место реализации услуг определяется по месту ведения основной деятельности покупателя услуги	Налогообложение потребления в том месте, где оно фактически происходит, и соблюдение принципа нейтральности НДС	Правило может использоваться с помощью механизма «обратного начисления» НДС (механизма «налогового агента») или через процедуру регистрации для целей НДС
Все поставки услуг в сегменте B2C, к которым не применяется ни одно из специальных правил	Место реализации услуг определяется по месту ведения основной деятельности поставщика услуги	Налогообложение потребления происходит не в той стране, в которой происходит потребление, однако принцип нейтральности НДС все равно реализуется	В связи с тем, что невозможно проконтролировать уплату НДС физическими лицами — конечными потребителями услуг, НДС уплачивает поставщик услуг, который включает его в цену товара
Все поставки услуг в сегменте B2B, связанные с недвижимостью	Место реализации услуг определяется по месту нахождения недвижимости	Данное правило более точно, чем правило «по покупателю», позволяет определить место фактического использования услуги; свойство нейтральности НДС реализуется	Место нахождения недвижимости просто определить, поэтому данное правило удобно использовать для целей администрирования налога
Все поставки услуг в сегменте B2B в области культуры, искусства, образования (обучения), физической культуры, туризма, отдыха и спорта	Место реализации услуг определяется по месту их фактического оказания	Данное правило более точно, чем правило «по покупателю», позволяет определить место фактического использования услуги; свойство нейтральности НДС реализуется	Фактическое место оказания данных услуг просто определить, поскольку для их оказания необходимо физическое присутствие поставщика услуги и ее получателя на территории одной страны

Вид услуг, к которым применяется правило	Правило	Теоретическое обоснование	Практическая осуществимость
Все поставки услуг по транспортировке в сегменте B2B	Местом реализации услуг признается страна, на территории которой находится пункт отправления и (или) назначения и в которой зарегистрирована организация, выполняющая услуги	Данное правило более точно, чем правило «по покупателю», позволяет определить место фактического использования услуги; свойство нейтральности НДС реализуется	Данное правило успешно функционирует во многих странах и не приводит к трудностям в администрировании или к искажающим эффектам
Все поставки услуг в сегменте B2B, связанные с движимым имуществом	Место реализации услуг определяется по месту нахождения движимого имущества	Данное правило более точно, чем правило «по покупателю», позволяет определить место фактического использования услуги; свойство нейтральности НДС реализуется	Место нахождения движимого имущества просто определить (ввоз и вывоз товаров, въезд и выезд транспортных средств контролируются таможенными органами), поэтому данное правило удобно использовать для целей администрирования налога

Источник: составлено автором на основании статей Налогового кодекса РФ, Директивы ЕС по НДС (Council Directive 2008/8/EC of 12 February 2008 amending Directive 2006/112/EC as regards the place of supply of services) и Руководства ОЭСР по определению места реализации услуг для целей НДС.

Данная модель, с одной стороны, учитывает Рекомендации ОЭСР, касающиеся теоретически правильного подхода к налогообложению НДС международной торговли, а с другой — проблемы налогового администрирования НДС в России.

РАСХОЖДЕНИЯ МЕЖДУ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ РФ И СТРАН ЕС

В результате сравнительного анализа законодательства РФ и ЕС в области правил по определению места реализации услуг для целей НДС было обнаружено, что часть услуг, которые считаются оказываемыми по месту нахождения заказчика согласно законодательству ЕС, не считаются таковыми согласно НК РФ. К ним относятся услуги радио- и телевещания, телекоммуникационные услуги; услуги, оказываемые в электронной форме, и принятие обязательства воздерживаться полностью или частично от ведения коммерческой деятельности или реализации авторских прав, правил, патентов, лицензий, товарных знаков и аналогичных прав. Кроме того, в этот список попадают аудиовизуальные и связанные с ними услуги, прочие деловые услуги.

Поставка всех этих услуг облагается НДС дважды при их оказании российскими организациями организациям и частным лицам из ЕС и ненамеренно не облагается НДС при их оказании организациями из ЕС российским компаниям и частным лицам. Такая ситуация возникает потому, что в России место реализации данных услуг определяется по основному правилу, т. е. по месту ведения основной деятельности поставщика услуг, а в ЕС их место реализации в сегментах B2B и B2C определяется по месту нахождения заказчика.

Принцип нейтральности НДС при налогообложении международной торговли данными видами услуг полностью не соблюдается. При равных издержках на оказание услуги импортировать услугу в ЕС из России выгоднее, чем экспортировать ее из России в ЕС. Это негативно влияет на торговлю услугами между ЕС и РФ и на поступление НДС от налогообложения международных поставок услуг в бюджет России.

Влияние на торговлю включает в себя следующие эффекты:

— двойное налогообложение экспорта, что ставит российских экспортеров при прочих равных условиях в менее выгодное положение по сравнению с иностранными поставщиками услуг при конкуренции на иностранных рынках;

— необложение НДС импорта, что ставит при прочих равных условиях иностранных поставщиков в более выгодное положение по сравнению с российскими поставщиками услуг при конкуренции на отечественном рынке.

Основное правило определения места реализации услуг в сегменте B2B для целей НДС, действующее в ЕС, удовлетворяет Рекомендациям ОЭСР, и нацелено на налогообложение в стране потребления. Кроме того, это правило вводит применительно к услугам принцип страны назначения, который уже стал международной нормой при торговле товарами. В то же время порядок определения места реализации услуг согласно НК РФ противоречит этому документу.

В табл. 2 представлена приблизительная оценка бюджетных последствий для России от того, что основные правила определения места реализации услуг в нашей стране и в ЕС отличаются.

Таблица 2

Оценка соблюдения принципа нейтральности при налогообложении НДС торговли услугами между РФ и ЕС, облагаемыми в РФ по основному правилу, в 2010 г.

Показатель, млн руб.	Аудиовизуальные и связанные с ними услуги	Прочие деловые услуги	Телекоммуникационые услуги	Итого
Экспорт	5159	36 315	19 698	61 172
Импорт	14 414	32 999	27 833	75 246
Избыточное налоговое бремя	929	6537	—	7465
Недополученные доходы	2595	5940	5010	13 544
Эффект для бюджета	–1666	597	-5010	–6079

Данные: Внешняя торговля Российской Федерацией услугами — 2010. Статистический сборник / Polpred.com (http://polpred.com/upload/pdf/cbrf.pdf).

Эффект для бюджета составляет приблизительно 6 млрд руб. чистых недополученных доходов от НДС в 2010 г. Решением данной проблемы могло бы стать изменение основного правила и проведение реформы по образцу ЕС, т. е. введение двух основных правил по определению места реализации услуг для целей НДС: в сегменте B2B «по покупателю» и в B2C — «по поставщику».

Библиография

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая от 31.07.1998 № 146-ФЗ. Часть вторая от 05.08.2000 № 117-ФЗ (с изменениями и дополнениями) [Электронный ресурс] / Информационно-правовой портал «Гарант». — Режим доступа: http://base.garant.ru/10900200/.
2. Внешняя торговля Российской Федерацией услугами — 2010. Статистический сборник [Электронный ресурс] / Polpred.com. — Режим доступа: http://polpred.com/upload/pdf/cbrf.pdf.
3. Семкин, К. К., Медведева, О. В., Семкина, Т. И., Милоголов, Н. С. Взимание НДС: международная практика и российские нормы: монография. — М.: Магистр: ИНФРА-М, 2012.
4. Council Directive 2006/112/EC of 28 November 2006 on the common system of value added tax [Электронный ресурс] / EUR-Lex. Access to European Union law. — Режим доступа: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:347:0001:0118:en:PDF.
5. Council Directive 2008/8/EC of 12 February 2008 amending Directive 2006/112/EC as regards the place of supply of services [Электронный ресурс] / EUR-Lex. Access to European Union law. — Режим доступа: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2008:044:0011:0022:EN:PDF.
6. OECD International VAT/GST Guidelines Draft Consolidated Version. February 2013 [Электронный ресурс] / OECD. — Режим доступа: http://www.oecd.org/tax/consumption/ConsolidatedGuidelines 20130131.pdf.

Ключевые слова:
механизм кредитования,
государственная поддержка
субъектов малого бизнеса, рентабельность,
виды кредитов, кредитные продукты

***Н. Э. Соколинская**, к. э. н.,*
проф. кафедры «Банки и банковский менеджмент»
Финансового университета при Правительстве РФ
*(**e-mail: profsokn@rambler.ru**)*

Особенности механизма кредитования субъектов малого бизнеса

Становление рыночных отношений в экономике России связано с развитием малого предпринимательства. Для этого сектора экономики на данном этапе основное значение имеют эффективность и устойчивость малых предприятий. Этим процессам объективно способствует совершенствование механизма кредитования, создающее благоприятные условия для устойчивого развития малого бизнеса в стране.

На первом этапе реализации Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года предусмотрена структурная диверсификация малого и среднего бизнеса, успешность которой тесно связана с развитием кредитования. Кредитование субъектов малого бизнеса (МБ) постоянно растет. Однако, по оценкам специалистов, потребность предприятий МБ в кредитовании удовлетворяется не более чем на 20 %. При этом 43 % всех выданных кредитов сосредоточено в Центральном округе РФ, из них 29 % — в Москве.

Среди субъектов МБ приоритет в получении кредита имеют фирмы и компании, работающие в областях посреднических операций, торговли, питания и транспорта. Кредиты, предоставленные посредническим организациям, по состоянию на начало 2012 г. составляют 29 %, торговле — 24%, промышленности — 16 %, прочие — 14 %, сельскому хозяйству — 9 %, строительству — 8 %[1]. Удельный вес предоставленных промышленному производству кредитов остается незначительным. Если взять эти цифры в масштабах всей банковской системы, то процент будет еще ниже. Новые предприятия, как правило, не могут выступать субъектами кредитования, т. к. одно из условий выдачи ссуд — деятельность не менее 6 месяцев (а в отдельных случаях — не менее трех лет). Именно по этой причине сложно получить кредит на открытие бизнеса, или

[1] *По данным 10 крупнейших московских банков.*

для так называемых стартапов. Такой порядок не соответствует Концепции долгосрочного социально-экономического развития, предполагающей сокращение административных барьеров для старта и развития инновационного бизнеса. Необходимо расширить круг кредитуемых субъектов МБ, ориентируясь в основном на кредитование инновационного и нового бизнеса.

ОБЪЕКТЫ КРЕДИТОВАНИЯ И ВИДЫ ССУД

Наиболее распространенными объектами кредитования выступают: финансовые нужды (первое место по объемам среди выданных кредитов), приобретение оборудования, покупка недвижимости и транспорта, развитие бизнеса, ремонт и реконструкция помещений, приобретение ценных бумаг. В соответствии с этими объектами банками предоставляются следующие виды ссуд:

Кредит на текущую деятельность. Целью его получения может быть пополнение оборотных средств или покупка движимого имущества (машин и оборудования). Кредиты на текущую деятельность выдаются в виде кредитной линии или овердрафта по расчетному счету.

Инвестиционные кредиты. К ним относятся: бизнес-кредит, кредит «Доверие», бизнес-оборот и другие. Это может быть кредит на развитие бизнеса, на разработку и внедрение нового проекта, на существенное расширение производственных мощностей. Инвестиционные кредиты выдаются банками на срок от 1,5 до 10 лет, и, что особенно привлекательно, по ним может быть предоставлена отсрочка погашения основного долга. Отличаются друг от друга сроками и другими условиями кредитования. Понятно, что кредит «Доверие» не предусматривает обеспечения, а только поручительство и выдается постоянному клиенту, в котором банк уверен. Условия кредита «бизнес-оборот» предусматривают не только залог, но и поручительство, он имеет более высокие риски и короткие сроки.

Кредит на развитие бизнеса — для заемщиков, которым необходимо финансирование в крупных объемах. Получить кредит можно для реализации различных задач. Объектами кредитования при этом, как правило, выступают: пополнение оборотных средств предприятия; приобретение имущества (автотранспорт, оборудование, недвижимость и т. д.); покупка, ремонт или реконструкция помещений; покупка векселей.

Ставка по этому кредиту определяется индивидуально для каждого заемщика, как и график погашения кредита. В качестве обеспечения обычно принимается частичное обеспечение залогом или поручительство регионального гарантийного фонда. Получить кредит клиент может как в виде права пользования всей его суммой единовременно — разовый кредит, так и в виде более сложной формы — кредитной линии. В рамках возобновляемой кредитной линии клиент может управлять предоставленным ему займом, обеспечивая финансирование своего бизнеса в нужные сроки и в требуемых объемах. Помимо этого, некоторые московские банки готовы предоставить заемщику банковские гарантии различных видов: тендерные, гарантии таможенных платежей, возврата платежа или исполнения обязательств по договору. В случае более сложной формы необходимого клиенту финансирования банки предлагают рамочную кредитную линию, при которой возможно получение нескольких кредитов в рамках открытого лимита кредитной линии.

Коммерческая ипотека. Схема коммерческой ипотеки практически не отличается от схемы жилой. В отличие от жилищного кредитования, коммерческая ипотека имеет короткие сроки погашения кредита и достаточно высокие процентные ставки.

Ссуды на лизинговые операции. В данном случае банк самостоятельно приобретает требуемое заемщику имущество и передает его в финансовую аренду, сохраняя за собой право собственности. По окончании договора лизинга имущество переходит в собственность лизингополучателя.

Факторинг. По договору факторинга банк предоставляет кредит на оплату отгруженной продукции. Таким образом, компенсируется недостаток оборотных средств и ликвидируется разрыв во времени между реализацией товара (работ, услуг) и оплатой его покупателем. Факторинг МБ обычно предоставляется на срок до 90 дней.

Кредиты на выставление аккредитивов. Аккредитивы применяются большей частью во внешнеэкономической деятельности и могут быть предоставлены на срок до одного года.

Овердрафт. Эта форма кредита дает малому предпринимателю возможность оперативно провести необходимые платежи, если собственных денежных средств на счете организации временно нет или их недостаточно. Разумеется, счет этот (расчетный или текущий) должен быть открыт в отделении кредитующего банка.

«**Коммерсант**» — вид достаточно гибкого кредита, выдается малому предпринимателю не только без залога и поручительств, но и на основании упрощенного пакета документов. Сумма кредита может достигать 3 млн руб., при этом комиссии за сопровождение кредита и его досрочное погашение не взимаются (однако установлена минимальная сумма досрочного погашения — 20 тыс. руб.). Получить кредит можно наличными или на бесплатную международную пластиковую карту.

В отличие от кредита на развитие бизнеса, «Коммерсант» предоставляется на более прозрачных условиях в части ставки: она составляет 22 % годовых. Столь высокая ставка объясняется лояльностью к заемщику и, как следствие, подстраховкой банка на случай недобросовестности клиента. В некоторых случаях банк оставляет за собой право запросить дополнительные документы (копии документов об образовании, о собственности членов семьи; а также копии документов, подтверждающих кредитную историю)

«**Бизнес-Экспресс**». В 2012 г. активное развитие получила эта линейка небольших (до 4 млн руб.) кредитов, основанная на новой, уникальной для рынка скоринговой технологии принятия решений. Использование скоринга, в основе которого лежит анкетирование заемщика, позволяет выдавать малому бизнесу экспресс-кредиты в течение одного дня. Так, банки ссужают до 30 тыс. руб. ($1000 или €1000) без залога в течение одного дня, требуя лишь поручительство собственников фирмы.

Микрокредиты. В последнее время получили развитие микрокредиты (30–600 тыс. руб.), малые кредиты (600 тыс. – 3 млн руб.) и средние кредиты (3–15 млн руб.). С момента подачи заявки до выдачи кредита обычно проходит не более 14 дней.

Пакеты кредитов. Интересным представляется пилотный проект Сбербанка. В его рамках банк предлагает начинающим свой бизнес предпринимателям 100 стандартных проектов, включая кредиты, адаптированные под конкретную отраслевую идею бизнеса, поставку необходимого для бизнеса оборудования и разработанный бизнес-план. По словам представителей банка, в основном это франчайзинговые программы в сфере услуг, питания и торговли.

Систематизация различных видов кредитов субъектам малого бизнеса в качестве примера по четырем банкам, больше других занимающимся кредитованием малого бизнеса, позволяет выделить особенности механизма кредитования, общие для всех кредитных организаций России.

Особенности отдельных элементов механизма кредитования малого бизнеса российскими банками

Банк	Программа кредитования	Сумма кредита	Срок выдачи	Процентная ставка	Дополнительные условия выдачи кредита
Сбербанк	Кредит «Доверие» (разновидность инвестиционного кредита)	До 20 млн руб.	До 3 лет	17 % на срок до 2 лет, 18 % на срок от 2 до 3 лет	Годовая выручка — до 60 млн руб. Срок работы предприятия заемщика (далее — срок работы) — не менее трех месяцев для торговли, 6 месяцев — другие виды деятельности. Обеспечение — личное поручительство руководителя предприятия или владельцев бизнеса (далее — поручительство). Рассмотрение заявки за 3 дня
Сбербанк	Овердрафт	До 40 % среднемесячных поступлений средств на рублевые счета клиента в банке за последние 3 месяца	Генсоглашение — до 180 дней, срок транша — до 30 дней.	Индивидуально	Необходимо обслуживаться в банке более 3 месяцев. Может предоставляться без залога
Сбербанк	Бизнес-оборот (разновидность инвестиционного кредита)	Индивидуально	До 1,5 лет	Индивидуально	Годовая выручка до 400 млн руб. Срок работы — от 3 месяцев для торговли, от 6 месяцев для остальных видов деятельности, для сезонных бизнесов — от 12 месяцев. Залог имущества или гарантии фондов плюс поручительство
Сбербанк	Бизнес-инвест (разновидность инвестиционного кредита)	Индивидуально	До 5 лет	Индивидуально	Годовая выручка до 400 млн руб. Срок работы — от 3 месяцев для торговли, от 6 месяцев для остальных видов деятельности, для сезонных бизнесов — от 12 месяцев. Приобретение основных средств, модернизация производства. Залог имущества, гарантии, поручительство
«Уралсиб»	Бизнес-доверие (разновидность инвестиционного кредита)	До 1,5 млн. руб.	До 2 лет	Индивидуально	Срок работы — от 6 месяцев. Численность сотрудников — не более 100 человек. Месторасположение бизнеса в городе, где открыт филиал банка. Поручительство
«Уралсиб»	Бизнес-Экспресс	До 1 млн руб.	До 2 лет	Индивидуально	Срок работы — от 6 месяцев. Численность сотрудников — не более 100 человек. Месторасположение бизнеса в городе, где открыт филиал банка. Обеспечение не требуется при сроке кредита до года, возможен залог. Поручительство. Страхование жизни и здоровья фактических владельцев/учредителей бизнеса либо увеличение ставки по кредиту на 1% годовых
«Уралсиб»	Бизнес-оборот (разновидность инвестиционного кредита)	До 100 млн руб.	До 3 лет	Индивидуально	Срок работы — от 6 месяцев. Численность сотрудников — не более 100 человек. Месторасположение бизнеса в городе, где открыт филиал банка. Форма предоставления: единовременный, невозобновляемая и возобновляемая кредитная линия. Порядок погашения: аннуитетные платежи, равными долями, индивидуальный график. Залог имущества, поручительство

Банк	Программа кредитования	Сумма кредита	Срок выдачи	Процентная ставка	Дополнительные условия выдачи кредита
«Уралсиб»	Бизнес-инвест (разновидность инвестиционного кредита)	До 150 млн руб.	До 7 лет	Индивидуально	Срок работы — от 6 месяцев. Численность сотрудников — не более 100 человек. Месторасположение бизнеса в городе, где открыт филиал банка. Кредит на расширение или развитие бизнеса. Доля участия собственных средств от 15 до 30 %. Форма предоставления: единовременный, невозобновляемая кредитная линия. Порядок погашения: аннуитетные платежи, равными долями, индивидуальный график. Залог имущества, поручительство
«Возрождение»	Овердрафт и краткосрочный кредит	Лимит овердрафта — до 30 % кредитовых поступлений на счет предприятия в банке	Овердрафт — до года, кредит — до 1,5 лет	Индивидуально	На пополнение оборотных средств. Форма предоставления: овердрафт, единовременный, невозобновляемая и возобновляемая кредитная линия. Обеспечение — залог имущества, обязательная оценка и страхование залога
«Возрождение»	Инвестиционный кредит	Индивидуально	До 5 лет	Индивидуально	Срок работы — от 2 лет. Безубыточная работа не менее 5 кварталов, отсутствие просроченной задолженности. Цель — обновление основных фондов, приобретение и монтаж оборудования, строительство или приобретение производственных помещений, жилой и офисной недвижимости. Доля собственных средств — не менее 30 % от стоимости проекта. Если банк финансирует более 50 % стоимости проекта, сроки окупаемости не должны превышать срок запрашиваемого кредита
«Интеза»	Кредит доверия (разновидность инвестиционного кредита)	До 1,5 млн руб.	До 2 лет	19,5 % на срок до 1 года, 21 % на срок более 1 года.	Годовой оборот — до 60 млн руб. Местонахождение на расстоянии до 100 км от подразделения банка. Срок работы — не менее 12 месяцев. Обеспечение — поручительство. Срок рассмотрения заявки — 3 дня
«Интеза»	Овердрафт	До 30 млн руб.	Срок договора до 1 года, максимальный срок непрерывной ссудной задолженности — до 90 дней	Индивидуально, комиссия за открытие лимита от 0,2 до 1 %	Без обеспечения
«Интеза»	Краткосрочный кредит	До 30 млн руб.	До 1 года	Индивидуально, в пределах 10–12 %. Комиссия за выдачу от 0,5 до 5 % от суммы кредита	На пополнение оборотных средств или инвестиционные цели. Обеспечение — автотранспорт, недвижимость, оборудование, поручительство, товар в обороте
«Интеза»	Бизнес-кредит (разновидность инвестиционного кредита)	Индивидуально	До 7 лет	Индивидуально. Возможна фиксированная или плавающая процентная ставка	Для финансирования долгосрочных проектов. Срок рассмотрения заявки — от 3 дней. Обеспечение — имущество, поручительство

Источник: составлено автором по данным сайтов перечисленных в таблице банков.

Как видно из таблицы, преобладающими объектами кредитования выступают пополнение оборотных средств, покупка оборудования, недвижимости или приобретение автомобилей. Кредитование объектов, связанных с капитальными вложениями, используется сравнительно редко. Внедряются упрощенные схемы кредитования и процедур. Они представлены овердрафтами, беззалоговыми экспресс-кредитами, малыми кредитами и различными разновидностями проектного финансирования.

По мнению ряда авторов, к недостаткам механизма кредитования МБ могут быть отнесены:

1. Сроки рассмотрения кредитной заявки и документов заемщика. Предпринимателей не устраивает долгий срок рассмотрения кредитной заявки и представленных заемщиком документов. Как вариант, банки советуют заблаговременно готовить себя к кредитованию.

2. Отсутствие индивидуального подхода к клиенту. Сейчас схемы и стандарты кредитования малого бизнеса едины для всех заемщиков. Однако все большее количество предпринимателей требует к себе индивидуального подхода. Это касается приемлемых процентных ставок, сроков кредитования и т. д.

3. Бюрократические процедуры. По оценкам предпринимателей, малый бизнес останавливает сложность кредитных схем банков, наличие тяжелых бюрократических процедур.

4. Плата за кредит. В настоящее время высокий процент по кредиту МБ продолжает оставаться сильным сдерживающим кредитование фактором. Высокий уровень процентной ставки коммерческие банки связывают с высокими рисками, обусловленными зачастую непрозрачностью бизнеса, отсутствием надежных залогов, кредитных историй[2].

Самая низкая процентная ставка — 19 % — среди всех банков, кредитующих малый бизнес, в Сбербанке. Нередко уровень процентной ставки зависит от срока предоставления кредита. Например, процентные ставки по кредитам Банка Интеза малым предприятиям составляют в зависимости от срока 17–23 %[3]. У ВТБ24 цена кредита в среднем составляет 24–27 % годовых. Банк взимает комиссию за выдачу кредита в размере 2 % от суммы, но не менее 3 тыс. руб. В среднем по банковскому сектору цена кредита для предприятий МБ составляет от 17 до 27 % годовых. Однако рентабельность предприятий МБ находится на очень низком уровне. По данным Росстата, если по средним предприятиям рентабельность активов составляет 4,8 %, то по малым только 1,0 %. Таким образом, уровень рентабельности активов, объективно выступающий границей цены кредита, в среднем для МБ не превышает 1 %. Это означает, что без поддержки малых предприятий со стороны государства кредит для абсолютного большинства из них остается недоступным.

В то же время цена кредитов малому бизнесу зависит и от общей ситуации на финансовых рынках. Весь 2010-й и начало 2011 г. ставки по кредитам малым предприятиям снижались, и лишь в середине 2011 г. в связи с увеличением нестабильности финансовых рынков и ростом стоимости ресурсов для банков ставки по кредитам опять начали медленно расти.

---

[2] *См.: Кредитование как важнейший фактор развития малого бизнеса в России / Монография под ред. Н. Э. Соколинской и Л. М. Куприяновой. — М.: КНОРУС, 2011.*

[3] *По данным официального сайта Банка Интеза (http://www.bancaintesa.ru).*

ФОРМЫ ПОДДЕРЖКИ КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА

Субсидирование процентных платежей

В рамках исполнения Федерального закона от 24.07.2007 № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства» (ст. 17), Постановления Правительства РФ от 27.02.2009 № 178 и Заявления Правительства РФ № 1472п-П13 «О стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на период до 2015 года», предприятия малого бизнеса могут получать кредиты по льготной процентной ставке или кредиты с последующей компенсацией разницы в процентных ставках по кредиту и ставкой рефинансирования Центрального банка. Однако, как показывает практика, доступ к таким кредитам существенно ограничен дополнительными условиями кредитования. Так, одно из условий — обязательное участие в проекте одновременно с бюджетными средствами собственных и других источников. Также субсидирование процентных платежей предоставляется при кредитовании инновационных проектов, затрат на патентно-лицензионную работу, брендинг и защиту интеллектуальной собственности, на участие в специализированных мероприятиях по продвижению продукции (выставка, ярмарка, конференция).

Предоставление государственных гарантий

В 2010 г. в рамках Программы поддержки кредитования малого бизнеса Российский банк развития предоставил межбанковские кредиты под гарантию государства для последующего кредитования предприятий МБ на сумму около 50 млрд руб. Средний срок кредитования в рамках Программы составляет 64 месяца. Относительно низкая ставка рефинансирования Российского банка развития (10 % годовых) дает возможность региональным банкам предоставлять кредиты предприятиям МБ под более низкий, чем в целом по стране, процент.

Участниками другой государственной программы поддержки МБ стали Государственная корпорация «Внешэкономбанк» и немецкая банковская группа KfW. В рамках этой программы KfW предоставляет российским банкам долгосрочные кредиты для кредитования предприятий МБ, а Внешэкономбанк выступает по ним гарантом. Предполагаемый объем кредитования составляет €200 млн, кредиты предоставляются в евро. При всех достоинствах данной программы ее реализация будет сопряжена с дополнительными рисками. Российские кредитные организации будут вынуждены конвертировать средства, полученные в евро, в рубли. В результате банки будут опасаться предоставлять кредиты на длительные сроки либо станут учитывать валютные риски в уровне процентной ставки. В каждом из этих случаев цели программы не смогут быть реализованы в полной мере.

Последующие шаги по поддержке кредитования МБ в рамках государственных программ включают дальнейшее снижение стоимости ресурсов, смягчение предъявляемых к предприятиям требований, предоставление льготных условий при кредитовании инновационных проектов, а также предоставление кредитов лизинговым компаниям и микрофинансовым организациям.

Фонды содействия кредитованию малого бизнеса

Такие фонды создаются субъектами Федерации, крупными муниципальными образованиями. Их деятельность направлена на обеспечение доступности банковского кредита для широкого круга субъектов малого предпринимательства, создание системы гарантий и поручительств по кредитным обязательствам малых и средних предприятий.

В Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы за поддержкой, гарантиями и поручительством могут обратиться предприятия, которые зарегистрированы на территории России и выступают субъектами малого и среднего предпринимательства, то есть соответствуют критериям, установленным Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» и Постановлением Правительства РФ от 22 июля 2008 г. № 556 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства». Условия предоставления поручительства: хозяйственная деятельность не менее 6 месяцев, отсутствие нарушений условий ранее заключенных кредитных договоров в течение предшествующих трех месяцев и просроченной задолженности по уплате налогов и сборов, неподверженность процедурам несостоятельности (банкротства). Гарантии и поручительства предоставляются, если предприятие заключает договор кредитования основной деятельности на срок более 6 месяцев. Кроме того, заемщик должен иметь обеспечение кредита в размере не менее 30 % от суммы своих обязательств. Поручительство предоставляется лишь на половину запрашиваемой суммы. Совокупный объем поручительств Фонда в отношении одного заемщика не может превышать 30 млн руб.[4]

Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Санкт-Петербурга предоставляет поручительства предприятиям, зарегистрированным и осуществляющим свою деятельность на территории города при условии заключения кредитного договора на срок более трех месяцев. Требует предоставить обеспечение кредита в размере не менее 30 % от суммы своих обязательств для инновационных предприятий, научно-технических, производственных, предприятий сферы услуг, микрофинансовых организаций и организаций инфраструктуры и 50 % для прочих субъектов малого предпринимательства. Объем поручительства также зависит от направлений деятельности и цели кредитования. На сумму до 50 % обязательств могут рассчитывать инновационные, научно-технические, производственные предприятия, предприятия сферы услуг. Торговые предприятия получат поручительства до 40 % обязательств и лишь при получении кредита на пополнение оборотных средств. Банки, наиболее активно участвующие в программе поддержки кредитования малых предприятий, — Северо-Западный банк Сбербанка России, Балтинвестбанк, Банк ВТБ24, Промсвязьбанк, Банк Санкт-Петербург — предоставляют кредиты малым предприятиям на срок до 5, а в некоторых случаях до 7 и 10 лет. Процентная ставка по ним в результате диверсификации риска существенно ниже, чем в среднем по стране, и составляет от 9,5 до 17,5 % годовых. Также взимается комиссия за выдачу кредита от 0,5 до 2,5 %. Максимальная сумма кредита от 60 до 100 млн руб. Поручительство фонда позволяет малому предприятию получить кредит при недостаточности ликвидного залогового обеспечения[5].

Микрофинансовые организации расширили возможности малых и микропредприятий для получения кредитов. Например, агентство «Микрофинанс» работает в Москве с 2007 г. Первоначально оно выдавало малому бизнесу микрокредиты до 350 тыс. руб. без залога на срок до двух лет. С принятием Федерального закона от 02.07.2010 № 151-ФЗ «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях» предельная сумма кредита увеличена до 1 млн руб. Для принятия решения о предоставлении кредита агентство запрашивает минимальный комплект документов. Срок рассмотрения — один день, возможен кредит без поручительства[6].

---

[4] *См.: Фонд содействия кредитованию малого бизнеса Москвы (http://fs-credit.mbm.ru/start2.aspx?s=0&p=139).*

[5] *См.: Фонд содействия кредитованию малого и среднего бизнеса (http://credit-fond.ru).*

[6] *См.: Микрофинанс (http://www.micfin.ru/).*

ОЦЕНКА РИСКА КРЕДИТНОЙ ОПЕРАЦИИ

Факторами повышенных рисков кредитования субъектов малого бизнеса выступают:

— низкая эффективность деятельности и соответствующие этому низкие доходы;

— отсутствие качественной отчетности, подтвержденной аудиторами, малая информативность отчетности;

— низкая финансовая грамотность заемщика;

— смешение капитала предприятия и личных средств заемщика;

— частая переориентация деятельности малого предприятия;

— отсутствие базы для применения традиционных методов оценки риска кредитной операции.

В силу последнего фактора банки нередко используют упрощенные схемы оценки риска заемщика и риска кредита, такие как личное систематическое наблюдение за деятельностью заемщика (экспертная оценка риска), расчет показателя кредитного риска на основе первичной документации.

Именно в силу этих причин заслуживают внимания и апробирования новые технологии обслуживания малого бизнеса, такие как «Кредитная фабрика». Это клиентоориентированная технология, основанная на автоматизации, централизации и сборе информации о субъектах МБ. Несмотря на то, что первоначально этот вид кредита предназначался и используется для обслуживания физических лиц, он подходит и для обслуживания малых предприятий. Внедрение технологии «Кредитная фабрика» существенно повышает эффективность кредитования предприятий МБ — как с точки зрения сокращения затрат, так и с точки зрения управления рисками. Стандартизация и централизация операций позволяют оперативно реагировать на изменяющиеся рыночные условия, внося соответствующие изменения в правила оценки заемщиков.

Другая проблема оценки риска кредитной операции связана с созданием новых предприятий малого бизнеса или с развитием стартап-проектов. Именно новый бизнес чаще всего нуждается в финансовой подпитке, поскольку уже на начальном этапе ему необходимы средства на аренду помещений, покупку оборудования, зарплату работникам и т. д. Однако банки полагают, что кредитование малого бизнеса на стадии его создания сопряжено со значительными рисками, и, как правило, не кредитуют «стартовый» бизнес. Собинбанк с 2008 г. предложил своим клиентам новую услугу — кредит на открытие франшизного бизнеса. Однако и здесь у нового МБ могут возникнуть трудности в виде отсутствия залогового обеспечения или поручителей.

Есть варианты, когда банки в целях минимизации рисков выдают кредиты на создание нового бизнеса, но при наличии уже существующего. Предприниматель предоставляет залоговое обеспечение в виде оборудования, транспорта или товара. В таком случае банк может произвести анализ бизнеса и оценку платежеспособности своего клиента. Даже если вновь создаваемый проект не получит своего развития, ранее созданный бизнес поможет рассчитаться по кредиту.

Одним из направлений перехода к инновационной социально-ориентированной экономике в Концепции долгосрочного социально-экономического развития названа поддержка новых компаний и новых видов бизнеса, основывающихся на стимулировании инноваций. В то же время существуют объективные и субъективные факторы, которые создают организационные, технологические и экономические риски, препятствующие венчурному (инновационному) кредитованию.

К ним относятся:

— высокая степень рассогласованности действий федеральных, региональных и местных органов власти, естественных монополистов, малых предприятий и банков;

— высокий уровень долговой нагрузки МБ;

— непрозрачный финансовый механизм реализации инвестиционных (венчурных) проектов;

— дефицит среднесрочных и долгосрочных ресурсов у кредитных организаций;

— отсутствие единого подхода к оценке эффективности и прибыльности проекта.

В связи с этим особое место в развитии программ венчурного кредитования инновационных предприятий МБ отведено специализированным организациям, таким как Инвестиционный Фонд РФ, Внешэкономбанк, Российская венчурная компания, Россельхозбанк, Росагролизинг, Российский инвестиционный фонд информационно-коммуникационных технологий. Венчурные кредиты имеют самые высокие риски кредитования из всех инновационных кредитов, т. к. неизвестен результат внедрения нового проекта. Механизм их выдачи и погашения требует специального рассмотрения и представляется темой другого исследования.

В связи с изложенным важная научная и практическая задача — разработка методологии оценки банковских рисков кредитования новых предприятий МБ. Один из вариантов — стандартизация показателей производственной и финансовой деятельности таких предприятий.

Показатели просроченной задолженности во многом характеризуют риски кредитования и слабость мониторинга банка. Кредиты малым предприятиям отличает высокий уровень просроченной задолженности. Просроченная задолженность по состоянию на февраль 2012 г. составляла 8 % от всей задолженности по кредитам малому бизнесу, в т. ч. по Центральному округу — 6,8 %, по г. Москве — 6 %, по Северо-Западному округу — 9,4 %[7].

Минимизации просроченных долгов может способствовать постоянное общение с предпринимателями на месте, совместное решение сложных проблем использования кредитных ресурсов и поиска источников для их возврата. Многим банкам это не по силам: не хватает кадров, времени, необходимых методик по мониторингу малого бизнеса. В то же время со стороны регулятора нет никаких поощрительных мер к участию банков в кредитовании МБ. Необходимо комплексное обучение сотрудников банка, создание методик по кредитованию различных видов МБ и их мониторингу.

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

К факторам, осложняющим развитие кредитования МБ в нашей стране, относятся: недостаточно налаженная государственными финансовыми и экономическими органами система поддержки кредитования МБ; слабость отечественной банковской системы, ее незаинтересованность в работе с МБ; отсутствие опыта долгосрочного инновационного кредитования МБ; неразвитость отечественных страховых, оценочных компаний и фондов поддержки МБ; отсутствие у руководства МБ устойчивых моделей сберегательного и кредитного поведения, а также рационального управления денежными потоками; недостаточная разработанность нормативно-правовой базы

[7] *Данные ЦБ РФ.*

в этой сфере; высокая стоимость ссуд при низкой платежеспособности МБ; высокий уровень кредитных рисков, приводящий к нежеланию банковского сектора формировать долгосрочные финансовые ресурсы для кредитования МБ.

В то же время существуют перспективы развития банковских услуг для МБ в России, которые определяются: ростом спроса со стороны МБ на кредиты; ростом числа банков, предлагающих кредиты для бизнеса; снижением процентных ставок по кредитам; стандартизацией процесса кредитования (разработка единых требований списка, документации и т. д.); совершенствованием банковских услуг и упрощением процедуры получения кредита для МБ; увеличением предлагаемых кредитных продуктов.

Развитие банковских услуг для МБ должно базироваться на совершенствовании оценки возможности предоставления кредита, в частности для инновационного малого бизнеса это переход к оценке эффективности самого инновационного проекта, а не текущего финансового положения потенциального заемщика. Для индивидуальных предпринимателей оценку финансового положения бизнеса следует дополнять оценкой финансового состояния физического лица — владельца по скоринговой системе.

Для решения перечисленных проблем с учетом накопленного опыта кредитных взаимоотношений с субъектами малого бизнеса предлагается разработка единой программы развития кредитования малого бизнеса на территории России, подкрепленной нормативными актами, в которых будут изложены единые требования к участникам кредитного процесса.

Требования к банкам:

1. Наличие кредитных продуктов для МБ с заданными характеристиками (сроки, тарифы, обеспечение и т. д.). Например, основные банковские продукты для МБ на инвестиционные цели: проектное финансирование, долгосрочное инвестиционное кредитование, финансовый лизинг, венчурное кредитование. Если текущие экономические условия не позволяют банкам разработать стандартные банковские продукты для МБ, то государство должно оказать им поддержку.

2. Возможность страховать инвестиционные (инновационные) банковские продукты для МБ. Необходимо развитие рынка страховых услуг, в т. ч. по основным рискам реализации инвестиционных (инновационных) проектов МБ.

3. Инновационное кредитование зачастую предполагает участие банка в правительственных программах. Однако кредитные организации не всегда могут добиться оформления официально признанного соглашения о сотрудничестве между кредитными организациями и Правительством. Правительство должно принять решение об обязательном составлении такого соглашения. В нем должны быть определены взаимные намерения сторон по финансово-кредитному сотрудничеству в социально-экономической сфере, предусмотрены мероприятия по кредитованию инвестиционных (инновационных) проектов МБ, расширение объемов и спектра предоставляемых МБ банковских услуг, развитие инфраструктуры банковского бизнеса на территории региона. Это позволит усилить мониторинг и контроль за исполнением обязательств с обеих сторон: банков — участников инновационного кредитования и Правительства.

4. Проведение конкурсов на размещение временно свободных средств бюджета региона, государственных и муниципальных унитарных предприятий в кредитующих МБ банках.

5. Одним из условий участия банка в государственных программах кредитования МБ должно стать наличие в его кредитном портфеле кредитов, предоставленных МБ, на сумму не менее 70 % временно свободных средств бюджета региона, государственных и муниципальных унитарных предприятий, хранящихся на счетах в этом банке.

Требования к субъектам МБ:

— раскрытие информации о реальных собственниках и руководителях бизнеса;

— ведение достоверного бухгалтерского (управленческого) учета и отчетности в части доходов и расходов, имущества;

— наличие открытых счетов в кредитных организациях и проведение большей (более 50 %) части расчетов через эти счета;

— отсутствие просроченной задолженности перед бюджетом, по зарплате, по банковским кредитам;

— обеспечение рентабельной деятельности.

Выполнение указанных требований должно быть обязательным для получения государственной финансовой поддержки малого и среднего бизнеса. Особого внимания заслуживают принципы и сам процесс отбора кредитных организаций для заключения соглашений о сотрудничестве и взаимодействии с ними по предоставлению поручительств за счет средств гарантийного фонда регионов.

Библиография

1. Указ Президента РФ от 18.06.2012 № 878 «О Совете при Президенте Российской Федерации по модернизации экономики и инновационному развитию России» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=141984.
2. Федеральный закон от 30.11.2011 № 371-ФЗ «О федеральном бюджете на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=138836.
3. Распоряжение Правительства РФ от 08.12.2011 № 2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=123444.
4. Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009 № 1121-р) «О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года» [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=90601.
5. Кредитование как важнейший фактор развития малого бизнеса в России / Монография под ред. Н. Э. Соколинской и Л. М. Куприяновой. — М.: КНОРУС, 2011.
6. Кредитный портал КредитБизнес.ru [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.kreditbusiness.ru/businessman.html.
7. Официальный сайт Банка «Возрождение» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.vbank.ru/.
8. Официальный сайт Банка Интеза [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.bancaintesa.ru/.
9. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.cbr.ru/.
10. Официальный сайт Банка УРАЛСИБ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.bankuralsib.ru/index.wbp.
11. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.gks.ru.
12. Официальный сайт Сбербанка [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://sberbank.ru/.
13. Сайт Фонда содействия кредитованию предприятий малого бизнеса [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://credit-fond.ru.

Ключевые слова:
кредитный брокераж, кредитный продукт, заемщик, эффективная процентная ставка

***И. Д. Котляров**, к. э. н.,*
доц. кафедры финансовых рынков и финансового менеджмента НИУ ВШЭ (Санкт-Петербург)
*(**e-mail: ivan.kotliarov@mail.ru**)*

Модели деятельности кредитных брокеров на российском рынке

В настоящее время на рынке кредитов для населения представлено значительное количество банковских продуктов, существенно различающихся по условиям их предоставления (сроки, ставка процента, сумма кредита, график погашения, требуемое обеспечение и т. д.). Самостоятельно выбрать оптимальный продукт неподготовленному человеку затруднительно. На помощь ему приходят кредитные брокеры.

Услуга кредитного брокеража состоит в организации взаимодействия банка и потенциального заемщика по вопросам предоставления кредита[1]. Кредитные брокеры, наряду с бюро кредитных историй и коллекторскими агентствами, формируют инфраструктуру кредитного рынка, повышая эффективность сотрудничества банков и заемщиков. Наличие спроса на такую услугу объясняется нежеланием потребителей самостоятельно обращаться в банк за получением кредита. В качестве причин такого нежелания можно назвать:

— сложность банковских кредитных продуктов, адекватный выбор которых требует определенного уровня финансовой грамотности[2], а также не всегда ясный для клиента кредитный договор, для понимания которого необходима помощь специалиста. Кроме того, для заполнения документов также нужны определенные навыки, которые у потенциального заемщика могут отсутствовать;

— недоверие к банкам, широко распространенное среди населения[3];

— убеждение в том, что банки выдают кредиты только своим, и надежда на то, что при помощи кредитного брокера получится стать своим для банка;

— понимание собственного несоответствия требованиям банка и стремление завуалировать это несоответствие посредством привлечения брокера.

---

[1] *См.: Хоменко Е. Г. Кредитный брокер — посредник между банком и заемщиком // Предпринимательское право. — 2013. — № 1. — С. 46–49; Полищук А. И. Развитие инфраструктуры кредитного рынка // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2011. — № 3. — С. 151–160; Войткевич Н. И., Макаров В. О. Экономическая сущность и основные категории кредитного брокеража // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2010. — № 69. — С. 15–20.*

[2] *См.: Заернюк В. М. Повышение финансовой грамотности населения как фактор накопления в обществе человеческого капитала // Развитие информационных технологий и их значение для модернизации социально-экономической системы. Материалы международной научно-практической конференции. Саратов, 12 мая 2011 г. — Саратов: ЦПМ «Академия бизнеса», 2011. — С. 76–79.*

[3] *См.: Обухова Е., Яковенко Д. В петле процента // Эксперт. — 2013. — № 33. — С. 37.*

Разнообразие этих причин обуславливает наличие разных запросов потенциальных заемщиков к кредитным брокерам и, как следствие, существование разных моделей работы последних. В данной статье мы проанализируем основные модели их деятельности.

Поделим организации, предлагающие услуги кредитного брокеража, на три сегмента: белый (функционирующий в строгом соответствии с законодательством), серый (деятельность фирм, работающих в нем, не связана с прямым нарушением законодательства или как максимум не предполагает уголовных преступлений с точки зрения организации взаимодействия банка и заемщика) и черный (фирмы, относящиеся к этому сегменту, функционируют с нарушением уголовного законодательства). Белые брокеры ориентированы на добросовестных клиентов банка, заинтересованных в содействии в выборе кредитного продукта и взаимодействии с банком, тогда как серые и черные организации при помощи разного рода инструментов помогают получить кредит заемщикам, не соответствующим требованиям банков.

Сравнительный анализ типов кредитных брокеров

Критерий сравнения	Белые брокеры	Серые брокеры	Черные брокеры
Суть деятельности	Упрощение для потенциальных заемщиков получения кредита	Конвертация получаемого заемщиком целевого обеспеченного кредита в нецелевой необеспеченный	Обеспечение заемщику, не соответствующему требованиям банка, доступа к кредиту
Механизм оплаты услуг	Фиксированная предоплата и процент от полученного кредита	Процент от полученного кредита	Плата за услуги документального сопровождения и процент от полученного кредита
Целевая аудитория	Добросовестные заемщики, соответствующие требованиям банка и планирующие вернуть кредит	Заемщики, ограниченно соответствующие требованиям банка (могут претендовать на получение целевого обеспеченного кредита)	Заемщики, не соответствующие требованиям банка
Виды обслуживаемых кредитных продуктов	Ипотечные и крупные потребительские кредиты	Кредиты на покупку товара в размере не более 100 тыс. руб.	Ипотечные и крупные потребительские кредиты
Наличие незаконных элементов в деятельности	Отсутствуют, клиенту может предоставляться ограниченный доступ к касающейся его банковской инсайдерской информации	Минимальны, выкуп приобретенного в кредит товара до наступления срока погашения кредита	Подделка документов, подтверждающих платежеспособность заемщика, подкуп сотрудников банка

Источник: составлено автором.

Отметим, что в настоящее время в нашей стране отсутствуют специальные нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность кредитных брокеров, но при этом нет и законов, которые бы прямо запрещали предоставление услуг кредитного брокеража. Следовательно, такие услуги могут оказываться без нарушения законодательства. Когда же мы говорим, что белые брокеры занимаются бизнесом в полном соответствии с законом, это означает, что в ходе своей работы они не нарушают никаких законов, регулирующих функционирование участников хозяйственной деятельности.

БЕЛЫЕ БРОКЕРЫ

Кредитные брокеры, относящиеся к белому сегменту, упрощают для своих клиентов взаимодействие с банком в рамках процедуры получения кредита и помогают им выбрать наиболее привлекательное кредитное предложение, однако не предоставляют заемщику никаких гарантий того, что банк примет положительное решение по кредиту.

Наличие спроса на такие услуги объясняется рядом факторов:

- Неподготовленному человеку сложно сравнить кредитные предложения, ориентированные на одну и ту же потребность и, возможно, даже совпадающие по сумме кредита, но различающиеся по срокам и условиям погашения и величине процентной ставки. Кредитный брокер может оказать содействие в выборе кредитного продукта, наиболее соответствующего запросам клиента.
- Как правило, потенциальные заемщики не имеют полной информации обо всех теоретически подходящих им кредитных продуктах, представленных на рынке. Кредитный брокер, напротив, обладает достаточно подробной информацией о рынке кредитов и может, таким образом, увеличить выбор вариантов займов для клиента.
- Кредитный брокер способен оказать содействие клиенту в сборе и подготовке пакета документов для получения кредита. Он знает, как правильно оформлять документы, какое подтверждение добросовестности и платежеспособности устроит банк, и повышает вероятность положительного решения о предоставлении кредита, а также экономит время заемщика.
- Зачастую кредитные брокеры имеют информацию о скоринговых программах, используемых банками для первичной оценки клиента. Проанализировав сведения о клиенте при помощи такой программы, кредитный брокер может определить, в какие банки потенциальному заемщику имеет смысл обращаться.
- Кредитный брокер может взять на себя весь процесс взаимодействия с банком (т. е. сам передает заполненное заявление и пакет документов в банк, сам регулярно звонит в кредитный отдел и т. д.), что экономит время заемщика и уменьшает его психологические издержки.
- В случае отказа в выдаче кредита банк не обязан уведомлять заемщика о причине своего отрицательного решения. Хотя в перечень официальных услуг кредитных брокеров это не входит, однако за счет наличия длительных отношений с банком они могут неформально выяснить причину отказа, чтобы заемщик мог устранить ее и повысить шанс на положительное решение при повторном обращении в этот или иной банк.

Банки также позитивно относятся к услугам кредитных брокеров, поскольку благодаря им они получают правильно оформленный пакет документов, а заемщик соответствует как их целевой аудитории, так и критериям принятия положительного решения о предоставлении кредита.

Оплата услуг таких брокеров складывается из двух составляющих: фиксированная плата, взимаемая при подписании договора, и определенный процент от суммы кредита в том случае, если он будет заемщику предоставлен (ставка этого вознаграждения составляет до 20 % от суммы кредита). Такая схема, с одной стороны, создает у брокера мотивацию к максимизации своих усилий для того, чтобы кредит клиенту был предоставлен (чтобы получить процент от него), а с другой — даже при отказе в кредите консультационные услуги будут оплачены (по крайней мере, частично) за счет фиксированной выплаты. Тем не менее в настоящее время преобладает схема оплаты, при которой с клиента взимается только процент от суммы кредита.

Обращение к брокерам оправданно в том случае, когда сумма кредита достаточно велика и кредит имеет большое значение для клиента, вследствие чего заемщику важно получить оптимальные условия по кредиту и обеспечить высокую вероятность его получения. Это подтверждается тем, что подавляющее большинство (порядка 80 %) обращений к белым кредитным брокерам связано с ипотечными кредитами[4].

---

[4] *См.: Галяева Л. Е., Рудаков К. В. Место кредитного брокеража в развитии региональной банковской инфраструктуры // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2009. — № 4. — С. 143.*

Белые брокеры не работают с потенциально проблемными заемщиками (т. е. с теми клиентами, которые не соответствуют требованиям банков). К сожалению, такая модель ведения бизнеса не всегда соответствует ожиданиям российских заемщиков. Дело в том, что лица, обращающиеся к кредитному брокеру в нашей стране, зачастую заинтересованы не в содействии в правильном оформлении документов и не в помощи при выборе кредитного продукта, а в гарантии получения кредита. Они склонны предполагать, что у кредитных брокеров есть рычаги воздействия на банк и что услуги брокера как раз и состоят в их использовании в интересах заемщика. Если кредит не был предоставлен, клиент склонен полагать, что его обманули, и зачастую требует вернуть ему фиксированную плату. Такое поведение клиентов связано с их недостаточной финансовой грамотностью (по оценкам специалистов, для России вообще типичен очень низкий уровень финансовой культуры[5]) и с непониманием природы услуги, которую оказывают кредитные брокеры.

Риски для клиентов, обратившихся в такие фирмы, имеют двойственную природу. Один аспект связан с некомпетентностью либо недобросовестностью брокеров. В первом случае кредитный брокер не способен обеспечить правильный выбор кредитного продукта и грамотное сопровождение заявки на получение кредита. Это ведет к задержке в получении кредита или к отказу в его предоставлении, или же к тому, что рекомендованный брокером кредитный продукт оказывается неоптимальным для данного клиента (слишком дорогостоящим, со слишком долгими сроками оформления, неудобными условиями погашения и т. д.). Недобросовестность брокера выражается в наличии у него особых отношений с каким-либо банком, в который он и направляет клиентов (независимо от того, соответствуют ли параметры предлагаемых этим банком кредитных продуктов запросам заемщиков), за что и получает от банка определенное вознаграждение.

Второй аспект характерен для кредитных брокеров всех сегментов. Поскольку вознаграждение брокера состоит главным образом из доли от суммы выданного при его содействии кредита, это ведет к существенному увеличению эффективной процентной ставки для заемщика (т. к. на руки он реально получает сумму меньше той, которую гасит банку и по которой уплачивает проценты). Издержки заемщика на обслуживание кредита оказываются слишком большими, что чревато ухудшением его материального благополучия и риском невыполнения им своих обязательств. К сожалению, об этом специфическом риске чаще всего не задумывается ни сам заемщик (уровень финансовой грамотности которого не позволяет оценить этот аспект услуг кредитных брокеров), ни банк (заинтересованный прежде всего в наращивании своего кредитного портфеля).

На наш взгляд, для повышения качества обслуживания потенциальных заемщиков было бы разумно ввести на законодательном уровне требование о том, что кредитный брокер обязан пересчитать эффективную ставку по кредиту с учетом своей комиссии, в письменном виде проинформировать об этом клиента и заручиться его письменным согласием на повышение эффективной ставки. Возможно, эта информация (как и сведения о реальном размере денежных средств, которые останутся у заемщика после выплаты комиссии брокеру) могла бы прилагаться в виде неотъемлемого дополнения к договору между кредитным брокером и заемщиком.

Кроме того, представляется целесообразным, чтобы такая информация поступала и в банк для адекватной оценки им рисков (очевидно, что увеличение эффективной процентной ставки по кредиту ухудшает положение заемщика и ведет к повышению рисков для банка).

Безусловно, эти предложения могут усложнить ведение бизнеса кредитными брокерами, однако, по нашему мнению, во главу угла следует ставить защиту прав потенциальных заемщиков и интересов банков.

---

[5] *См.: Обухова Е., Яковенко Д. В петле процента // Эксперт. — 2013. — № 33. — С. 37.*

Оба эти предложения могут быть реализованы на практике только при помощи специальных нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность кредитных брокеров. Мы считаем принятие таких актов насущной необходимостью для нашей страны, т. к. они помогут повысить прозрачность в отношениях банка, заемщика и кредитного консультанта. Кроме того, четкое указание в таких законах обязанностей кредитного брокера по отношению к своему клиенту позволило бы улучшить понимание заемщиками природы услуги кредитного брокеража и способствовало бы большей защите их прав.

Не следует также забывать о потенциале Национальной ассоциации кредитных брокеров и финансовых консультантов (АКБР), однако ее роль состоит все же в первую очередь в разработке и распространении среди своих членов добросовестных практик работы с заемщиками с целью повышения привлекательности участников АКБР как для клиентов, так и для банков. Вряд ли можно ожидать от АКБР принятия мер, ведущих к усложнению условий работы кредитных брокеров (а требование о пересчете эффективной процентной ставки и предоставлении информации о ней заемщику и банку относится именно к таким мерам). Эта задача полностью лежит в сфере ответственности государства.

СЕРЫЕ БРОКЕРЫ

Серый сегмент кредитного брокеража представлен в первую очередь неофициальными структурами, обеспечивающими трансформацию кредита в удобную для заемщика форму. Речь идет о конверсии кредита на приобретение товара (когда заемщик не получает наличных денег, а использует предоставленный кредит для безналичной оплаты соответствующего товара) в кредит наличными. Модель их работы проста и основывается на том, что получить кредит на покупку товара традиционно проще, чем кредит наличными. Однако в настоящее время, благодаря выходу на рынок банков, предлагающих быстрое получение кредита наличными (таких, как GE Money Bank), и активному развитию микрофинансовых организаций (МФО), востребованность услуг таких серых структур стала ниже.

Схема их работы выглядит следующим образом: организация-брокер собирает заказы на какой-либо популярный товар, активно продающийся в кредит (например, ноутбуки), размещая при этом рекламу о помощи в получении кредита. Обратившимся в эту организацию потенциальным заемщикам предлагают приобрести в кредит какой-либо из товаров, на которые поступил заказ, и предоставляют информацию о том, в каком магазине этот товар продается и какие банки оформляют кредит. Обычно заемщика в походе по магазинам сопровождает работник этой серой структуры. В том случае, если по условиям банка кредит выдается не на всю стоимость покупки, организация предоставляет заемщику необходимую сумму для внесения частичной оплаты (деньги выдаются тем работником, который сопровождает заемщика, при получении от него информации об одобрении кредита). Если в предоставлении кредита было отказано, заемщик идет в другие магазины (нередко в сопровождении серого брокера).

Когда кредит получен и требуемый товар приобретен заемщиком, этот товар выкупается у него представителем серой структуры за сумму, которая существенно меньше его официальной цены. В среднем выкупная стоимость составляет от одной трети до половины цены товара, и из этой выкупной стоимости дополнительно вычитается та сумма, которая была предоставлена заемщику серой структурой для внесения частичной оплаты наличными. Сделка купли-продажи никак документально не оформляется. Доход серых брокеров состоит из разницы между выкупной стоимостью товара и той ценой, которая была анонсирована покупателю, разместившему заказ на этот товар. Никаких платежей с заемщика не взимается.

Разумеется, заемщик мог бы купить товар в кредит самостоятельно, а потом отнести его в ближайшую скупку и получить необходимую сумму. Однако этому препятствуют три фактора:

— возможное отсутствие денег на частичное внесение оплаты за товар (при обращении к серому брокеру требуемую сумму при необходимости предоставит сопровождающий заемщика работник);

— риск того, что в скупке товар оценят слишком низко;

— неудобство (до места скупки необходимо доехать, тогда как при обращении к серому брокеру товар выкупается немедленно). Фактически здесь речь идет об инертности заемщиков.

Серые брокеры обслуживают тех заемщиков, которые в силу небольшой суммы кредита и недостаточной надежности не представляют интереса для банков, специализирующихся на кредитах наличными. Они обеспечивают им доступ к таким кредитам, которые иначе оставались бы для них недоступными.

Серые брокеры, нередко будучи не зарегистрированными официально, осуществляют незаконную предпринимательскую деятельность. Кроме того, эти организации, помимо трансформации безналичного кредита на приобретение товара в кредит наличными (и выполнения тем самым важной социальной функции по обеспечению доступа к кредитованию тех категорий граждан, которые иначе кредит получить не могут), также трансформируют обеспеченный кредит в необеспеченный. Этим они изменяют фактическую модель взаимодействия банка и заемщика и увеличивают риски банка. Более того, за счет резкого повышения эффективной ставки процента они существенно ухудшают материальное положение заемщика (обычно и так достаточно плохое) и повышают риски невыполнения им своих обязательств по кредиту. А это ведет как к дополнительному увеличению рисков для банка, так и к росту социальных рисков для заемщика, у которого будет испорчена кредитная история, а в самой худшей ситуации он может стать объектом уголовного преследования. Фактически согласие заемщика на условия конверсии кредита, предлагаемые серыми брокерами, служит достаточно хорошим указанием на его потенциальную неспособность выплатить кредит. Эти условия достаточно жесткие, и на них могут согласиться только отчаявшиеся или безответственные люди[6]. Краткосрочное облегчение финансовой ситуации для таких заемщиков, обеспечиваемое серыми брокерами, влечет за собой долгосрочное и более существенное ее ухудшение.

Социальные и экономические минусы от деятельности таких серых брокеров, по нашему мнению, значительно перевешивают плюсы, и поэтому она должна пресекаться. Можно указать на три возможных направления такого пресечения:

- Серые брокеры обычно не зарегистрированы официально, но при этом активно рекламируют свои услуги (именно они расклеивают объявления на улице о помощи в получении кредита). Их вполне можно (при наличии соответствующей воли со стороны правоохранительных органов) уличить в незаконной предпринимательской деятельности, в скупке с рук товаров без оформления документов и т. д.
- Повышение уровня финансовой грамотности заемщиков путем информирования их о недопустимости обращения к таким серым агентам. Эту задачу отчасти могли бы взять на себя банки, выдающие безналичные кредиты на покупку товаров (например, сообщая заемщику об ухудшении его финансового положения при использовании услуг серых брокеров). Кроме того, разъяснительную работу должно проводить государство.
- Включение в кредитный договор пункта о запрете на продажу приобретенного в кредит товара до полного погашения кредита и акцентирование внимания заемщика на наличии этого пункта. Проблема, однако, заключается в том, что проконтролировать выполнение этого условия практически невозможно.

---

[6] *См.: Муравецкий А. Н. «Плохих» кредитов должно быть много?! // Финансы и кредит. — 2012. — № 16. — С. 14–18.*

Приоритет в борьбе с серым брокеражем с институциональной точки зрения, на наш взгляд, должен быть отдан повышению финансовой грамотности заемщиков и росту их ответственности за принимаемые решения о получении кредита[7].

Кроме того, нельзя забывать и о развитии деятельности МФО, которые обеспечивают целевой аудитории серых брокеров (людям со сравнительно низкой платежеспособностью и небольшими суммами займа) доступ к заемному финансированию[8]. МФО способны чисто экономическими инструментами вытеснить с рынка серых брокеров, предлагая их клиентам более конкурентоспособный продукт (фактически именно это вытеснение сейчас наблюдается на практике).

Ставка процента, заявляемая МФО, номинально существенно выше ставки, которая указана в договоре кредита, заключенном банком с клиентом серого брокера. Однако на самом деле эффективная ставка процента для заемщика, воспользовавшегося услугами серого брокера, сопоставима со ставкой МФО (поскольку серый брокер выдает на руки заемщику не всю стоимость приобретенного в кредит товара). Не стоит забывать и о том, что целевая аудитория как серых брокеров, так и МФО отличается сравнительно низким уровнем финансовой грамотности и заинтересована в первую очередь в простоте получения займа, обращая мало внимания на его стоимость. Таким образом, фактор стоимости в конкурентной борьбе МФО и серых брокеров можно исключить из рассмотрения.

При этом МФО гораздо более удобны для клиента с точки зрения простоты получения займа (требуется меньший пакет документов, сроки ожидания решения минимальны, деньги немедленно выдаются на руки), что делает их услуги намного более привлекательными для заемщиков по сравнению с услугами серых брокеров. Вероятно, этот фактор — ключевой для понимания причин постепенного ухода серых брокеров с рынка.

Отметим, что даже более короткий срок займа в МФО, по сравнению со сроком банковского кредита, парадоксальным образом может оказаться психологически более комфортным для заемщиков. В случае банковского кредита срок первой выплаты по нему, с точки зрения заемщика, наступит еще не скоро, а размер разового платежа сравнительно невелик. В итоге при наступлении даты оплаты заемщик нередко просто не имеет средств. Заем в МФО должен быть погашен в полном объеме в короткие сроки (порядка двух недель), что дисциплинирует заемщика.

ЧЕРНЫЕ БРОКЕРЫ

Черные модели кредитного брокеража предполагают использование незаконных инструментов содействия заемщику в получении кредита. Прежде всего имеется в виду оформление фальшивых трудовых книжек (для подтверждения требуемого банком стажа работы) и справок 2-НДФЛ (с указанием того размера дохода, который необходим для получения кредита на желаемую сумму). Телефон такого черного брокера заемщик может указать в качестве своего рабочего телефона в заявлении на получение кредита, и если работник банка позвонит по этому телефону, то получит подтверждение, что заемщик работает по данному адресу на соответствующей должности и получает указанную в справке 2-НДФЛ зарплату.

Это официально зарегистрированные организации, однако номинально занимающиеся каким-либо иным, отличным от кредитного консультирования, видом деятельности. Такие фирмы не берут на себя организацию взаимодействия банка и заемщика:

---

[7] *См.: Заернюк В. М. Повышение финансовой грамотности населения как фактор накопления в обществе человеческого капитала // Развитие информационных технологий и их значение для модернизации социально-экономической системы. Материалы международной научно-практической конференции. Саратов, 12 мая 2011 г. — Саратов: ЦПМ «Академия бизнеса», 2011. — С. 76–79.*

[8] *См.: Черникова Л. И., Заернюк В. М., Качурина М. М., Пешехонов Ю. В. Основные показатели и критерии оценки обеспеченности регионов России услугами микрофинансирования // Сервис Plus. — 2012. — С. 99–104.*

заемщик сам обращается в банк, самостоятельно заполняет заявление и ждет ответа. Задача такого черного брокера состоит в обеспечении документального подтверждения платежеспособности заемщика. Гарантии получения кредита он не предоставляет. Никакого официального договора между заемщиком и таким брокером не заключается.

Оплата услуг черного брокера складывается из двух составляющих:

— фиксированная плата за оформление фальшивых документов;

— доля от полученного кредита в случае его предоставления. Отметим, что, поскольку официальный договор между заемщиком и черным брокером отсутствует и брокер не имеет возможности отследить факт выдачи кредита, заемщик может легко уклониться от выплаты этой доли.

К услугам таких агентств вынуждены прибегать лица, чей доход соответствует требованиям банка, но его документальное подтверждение отсутствует. Это лица, работающие без трудового договора, или те, в чьих трудовых договорах указан низкий доход. Иначе говоря, черные брокеры открывают доступ к банковскому кредиту тем людям, которые не имеют возможности его получить не из-за низкой платежеспособности, а по причине несовершенства организации рынка труда. Однако этот полезный аспект деятельности черных брокеров полностью нивелируется незаконным характером их деятельности и введением в заблуждение банков. Кроме того, даже в этом случае доход, указанный в фальшивой справке 2-НДФЛ, может превышать реальный для повышения вероятности получения кредита. Это также ведет к росту рисков как для банка, который неверно оценивает платежеспособность заемщика, так и для самого заемщика — он может взять кредит, выплаты по которому превышают его возможности. Далее, банк несет риски из-за изменения эффективной ставки процента (вызванного выплатой части суммы кредита черному брокеру).

Для устранения этого источника спроса на услуги черных брокеров необходимо обеспечить перевод всех работающих на официальные трудовые договоры, что в современных условиях едва ли возможно. Другая мера — согласие банков на принятие в качестве документа, подтверждающего доход заемщика, справки от работодателя, а не 2-НДФЛ. Ряд банков уже использует эту меру, однако она ведет к росту рисков для них. Наконец, свою лепту могли бы внести правоохранительные органы путем отслеживания объявлений о помощи в предоставлении кредита и проверки деятельности таких организаций.

С другой стороны, к черным брокерам обращаются люди, срочно нуждающиеся в деньгах, чей уровень платежеспособности не позволяет рассчитывать на получение кредита. Предоставление этим людям фальшивых документов позволяет им ввести в заблуждение банк. Однако это ведет к росту рисков для банков (фактически выдающих необеспеченные кредиты) и для заемщиков (у которых средства для погашения кредита отсутствуют, из-за чего они могут стать объектом уголовного преследования или атаки коллекторов).

Отметим, что заемщики из обеих описанных выше категорий теоретически могли бы обратиться в МФО, которые предъявляют более низкие требования к подтверждению платежеспособности, однако условия выдачи займов в таких организациях гораздо менее выгодны, чем в банках. По этой причине, несмотря на активный рост МФО, спрос на услуги черных брокеров в целом сохраняется.

Кроме того, к черным брокерам относятся организации, имеющие связи в кредитных отделах и кредитных комитетах банков, что позволяет заемщикам, действующим через таких брокеров, рассчитывать на менее тщательную проверку своей платежеспособности и иметь высокую степень гарантии выдачи кредита. Они также могут брать на себя оформление фальшивых документов, подтверждающих платежеспособность заемщика.

Вознаграждение таких брокеров состоит из определенной доли от выданного кредита (часть этой доли затем передается брокером коррумпированному сотруднику банка). Размер доли кредита, выплачиваемой брокеру, в этой ситуации существенно

выше, чем в случае деятельности черной организации, берущей на себя только оформление фальшивых документов. Брокеры со связями в банке распространены гораздо меньше, чем простые черные брокеры, их услуги практически не рекламируются и широкой публике малодоступны. Отметим, что их иногда относят к серым брокерам, однако, по нашему мнению, это некорректно, поскольку их деятельность связана с подкупом и злоупотреблением служебным положением. Борьба с ними должна вестись как правоохранительными органами, так и службами безопасности самих банков (путем выявления коррумпированных сотрудников).

БРОКЕРЫ-МОШЕННИКИ

Все перечисленные виды брокеров в той или иной форме оказывают содействие потенциальным заемщикам в получении кредита. Однако на рынке присутствуют и чисто мошеннические организации.

Можно указать на две модели их работы. В первом случае брокер-мошенник требует предоплату за услуги по содействию в предоставлении кредита (обычно указывая на наличие связей в банке и встречаясь с клиентом не в офисе, а на нейтральной территории, например в кафе или метро), а после ее получения исчезает. Добиться возврата денег практически невозможно, поскольку никаких договоров не заключается, найти мошенника затруднительно и причина, по которой ему были выплачены деньги (подкуп сотрудника банка с целью содействия в получении кредита), вряд ли найдет понимание у правоохранительных органов.

Вторая модель гораздо более изящна, и практиковалась она на ранней стадии выхода на российский рынок банков, предоставляющих необеспеченные кредиты наличными с быстрым (не более двух часов) рассмотрением заявления и минимумом документов (изначально по двум, обычно по паспорту и страховому свидетельству) на сравнительно небольшие суммы (до 100 тыс. руб.). Примерами таких банков могут служить GE Money Bank и банк «Восточный экспресс». На тот момент (можно говорить о 2006–2008 гг.) такие кредитные продукты были непривычны для населения, которое не верило, что получить кредит наличными можно самостоятельно.

Мошенники размещали объявления о содействии в выдаче кредита и сообщали обратившимся к ним потенциальным заемщикам о наличии связей в кредитных отделах банков, которые могли обеспечить положительное решение о выдаче кредита. Предоплаты за свои услуги они не требовали и брали определенную долю от кредита в случае его предоставления. Эта модель была основана на уверенности заемщиков, что кредит могут выдать только своим. Никаких связей в банках у мошенников, разумеется, не было. Заявка заемщика рассматривалась банком на общих основаниях, но после получения кредита клиент, будучи уверенным, что псевдоброкер оказал большое содействие в получении кредита, охотно отдавал ему условленную долю от полученной суммы. Уклониться от оплаты было тяжело: во-первых, представитель мошенников все время сопровождал заемщика и видел, как выдавался кредит; во-вторых, заемщик был уверен, что сотрудник банка все время на связи с псевдоброкером и информацию о кредите от него не скроешь.

Заемщик в этой ситуации становился жертвой мошенничества со стороны псевдоброкера, кроме того, для него существенно ухудшались фактические условия кредитования (резко вырастала эффективная процентная ставка), и, как следствие, вырастали риски для банка. Масштаб деятельности таких псевдоброкеров был достаточно большим — автор этой статьи лично видел в 2007 г. в Санкт-Петербурге в ряде отделений GE Money Bank множество объявлений, что банк принимает решение о выдаче кредита самостоятельно. Эти объявления были призваны предупредить потенциальных заемщиков о недопустимости и бесполезности обращений к псевдоброкерам.

В настоящее время эта модель исчезла (во всяком случае, упоминания о ней не встречаются). Ее уходу с рынка, как нам кажется, способствовали ознакомление населения с быстрыми кредитами наличными и активный рост МФО.

Мы рассмотрели основные модели функционирования организаций, оказывающих услуги кредитного брокеража. Очевидно, что серый и черный брокераж, а также мошеннические схемы недопустимы, и государство в партнерстве с банковским сообществом должно принять меры по их искоренению. Что же касается белого брокеража, то он, будучи важным элементом инфраструктуры кредитного рынка, все же, на наш взгляд, нуждается в законодательном регулировании, чтобы обеспечить как банкам, так и заемщикам понимание тех изменений фактических условий кредитования (и, как следствие, рисков), которые влечет за собой использование услуг белых брокеров. Кроме того, следует принимать меры по повышению уровня финансовой грамотности населения, чтобы обеспечить адекватное понимание природы услуги белых кредитных брокеров.

В целом можно констатировать, что рынок услуг кредитных брокеров становится более цивилизованным. Серые брокеры постепенно уходят с него, уступая место МФО, а деятельность белых брокеров принимает более прозрачные формы для клиентов (в частности, распространяется отказ от взимания предоплаты с потенциального заемщика, что минимизирует его риски). Кроме того, банки охотнее идут на сотрудничество с белыми брокерами, которые фактически берут на себя функции предварительного отсева заемщиков.

В свою очередь, суть услуги белых кредитных брокеров становится более ясной для заемщиков, и неадекватные ожидания клиентов (полагающих, что белый брокер должен выбить для них кредит у банка) встречаются все реже. Это также служит индикатором роста цивилизованности рынка услуг по кредитному брокеражу.

К сожалению, об уходе с рынка черных брокеров пока говорить не приходится, и их услуги пользуются популярностью. В борьбе с ними должны наладить более активное сотрудничество правоохранительные органы и службы безопасности банков.

Библиография

1. Войткевич, Н. И., Макаров, В. О. Экономическая сущность и основные категории кредитного брокеража // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2010. — № 69. — С. 15–20.
2. Галяева, Л. Е., Рудаков, К. В. Место кредитного брокеража в развитии региональной банковской инфраструктуры // РИСК: Ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2009. — № 4. — С. 141–144.
3. Заернюк, В. М. Повышение финансовой грамотности населения как фактор накопления в обществе человеческого капитала // Развитие информационных технологий и их значение для модернизации социально-экономической системы. Материалы международной научно-практической конференции. Саратов, 12 мая 2011 г. — Саратов: ЦПМ «Академия бизнеса», 2011. — С. 76–79.
4. Муравецкий, А. Н. «Плохих» кредитов должно быть много?! // Финансы и кредит. — 2012. — № 16. — С. 14–18.
5. Обухова, Е., Яковенко, Д. В петле процента // Эксперт. — 2013. — № 33. — С. 34–37.
6. Полищук, А. И. Развитие инфраструктуры кредитного рынка // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2011. — № 3. — С. 151–160.
7. «Серые» кредитные брокеры и их помощь в получении кредита [Электронный ресурс] / Moneycoach.ru. — Режим доступа: http://www.moneycoach.ru/ipoteka-i-krediti/serie-schemi-pomoschi-v-poluchenii-kredita-serie-kreditnie-brokeri.
8. Хоменко, Е. Г. Кредитный брокер — посредник между банком и заемщиком // Предпринимательское право. — 2013. — № 1. — С. 46–49.
9. Черникова, Л. И., Заернюк, В. М., Качурина, М. М., Пешехонов, Ю. В. Основные показатели и критерии оценки обеспеченности регионов России услугами микрофинансирования // Сервис Plus. — 2012. — С. 99–104.
10. «Черные» кредитные брокеры: посредники или подельники [Электронный ресурс] / Moneycoach.ru. — Режим доступа: http://www.moneycoach.ru/ipoteka-i-krediti/nezakonnaya-pomosch-v-poluchenii-kredita-chernie-kreditnie-brokeri.

Ключевые слова:
информационно-аналитическая система, корпоративный портал, виртуальная среда, управление проектами, научно-исследовательская работа, финансовый сектор

***Н. В. Комлева**, к. э. н., доц., руководитель Центра информатизации управления финансами НИФИ (**e-mail: nkomleva@nifi.ru**)*

Интеллектуальные технологии в деятельности научных институтов и центров финансового сектора

Государственная программа Российской Федерации «Развитие науки и технологий» на 2013–2020 гг.[1] предусматривает широкое внедрение современных информационных технологий в научную деятельность, связанную с реализацией инновационных решений в сфере экономики и финансов. Особое значение уделяется развитию современного информационно-аналитического обеспечения и управления научными исследованиями и разработками.

Отмечается, что рост результативности научных исследований и разработок возможен лишь при условии применения новейших информационно-коммуникационных технологий, предполагающих кардинальную технологическую модернизацию научной деятельности. Осуществление этого процесса невозможно без существенного расширения оперативного доступа к актуальной для научного анализа информации как статистического, так и содержательного характера.

Специалистам, работающим в финансовой сфере, необходимо постоянно быть в курсе новых событий в законодательной сфере, в вопросах финансовой политики и в практике реализации государственных программ. Однако при выполнении научно-исследовательских работ (НИР) операции по сбору, обработке и хранению необходимых для проектов документов зачастую производятся наименее эффективным способом — вручную. Такой метод работы существенно снижает производительность, т. к. требует больших временных и физических затрат. Информация для выполнения проектов извлекается из различных источников: интернет-ресурсов, библиотек. Время, потраченное сотрудниками на поиски необходимых данных, оказывается неоправданно большим, а полученная информация может быть уже неактуальной, неточной или недостаточной. Кроме того, планирование мероприятий и установка сроков сдачи и бюджета каждого проекта становится для руководителя долгой и монотонной работой, которая в конечном итоге может оказаться неплодотворной.

---

[1] *См.: Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20 декабря 2012 г. № 2433-р «Об утверждении государственной программы «Развитие науки и технологий» / Официальный сайт Правительства России (http://government.ru/docs/3346).*

Деятельность научных институтов и центров финансовой сферы связана с выполнением государственных заданий и поручений Минфина России в форме НИР, экспертиз и консультаций. Результаты деятельности представляются ими в виде научных отчетов, публикаций и информационных ресурсов (баз данных). В Минфине России разработана и действует единая информационно-аналитическая система сбора и свода отчетности[2]. Однако она служит задачам поддержки и сопровождения оперативных процессов работы министерства и является закрытой информационной средой. В научных же институтах отсутствует централизованная информационная система хранения данных и обмена ими. При необходимости доступа к информации об аспектах деятельности научных центров, а также к данным для выполнения тематического плана и поручений Минфина России руководители и научные сотрудники вынуждены обращаться к разрозненным источникам, что затрудняет сбор и анализ данных при работе над проектами. Отчетность, информация по выполненным, текущим и планируемым проектам, результаты научных исследований и другие постоянно востребованные данные не хранятся централизованно, в связи с чем возникает ряд проблем, таких как отсутствие:

— возможности поддерживать постоянный контакт с заказчиком — отчетность по проекту предоставляется заказчику в сроки, установленные календарным планом; многоэтапный процесс работы над проектом может оказаться вовремя не скорректированным и, как следствие, не одобренным заказчиком;

— постоянного и удобного доступа к необходимой информации — материалы хранятся разрозненно, что также замедляет и усложняет работу над проектами;

— возможности обсуждения и просмотра комментариев к материалам с последующей корректировкой деятельности по проекту;

— системы агрегирования материалов для использования их в научных целях, осуществления поиска и сортировки информации по заданным параметрам — нет единой информационной среды, позволяющей агрегировать данные и отчетность по проекту, использовать ранее полученные результаты.

Эти проблемы можно решить перемещением информационного базиса научных институтов и центров в структурированную, развивающуюся в соответствии с намеченным планом и отвечающую потребностям организации среду. Это предполагает создание информационно-аналитической системы (ИАС) как средства достижения высоких результатов на всех стадиях НИР. ИАС должна обеспечивать эффективную и удобную работу над проектами и поручениями, а также накопление и хранение результатов интеллектуальной деятельности (РИД).

ВИРТУАЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИОННАЯ СРЕДА УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

Актуальность решения проблемы информационной поддержки выполнения НИР в научных институтах и центрах финансового сектора выявила необходимость разработки и внедрения виртуальной среды, которая должна обеспечить мониторинг, хранение и накапливание информации, ведение протоколов работы, доступ к элементам анализа данных. Такая виртуальная среда повысит эффективность НИР и предоставит ряд возможностей, среди которых:

— оперативное управление деятельностью организации, в т. ч. постоянное взаимодействие с заказчиком для контроля и корректировки НИР;

— эффективная и удобная работа над проектами: взаимодействие участников в онлайн- и офлайн-режиме;

— возможность привлечения сторонних экспертов для выполнения проектов и поручений Минфина России;

— качественное обсуждение материалов, формирующихся в виртуальной среде, их оценивание и комментирование;

— накопление и хранение информационных ресурсов — научных материалов и РИД — для дальнейшего использования в научных целях;

— сервисы для аналитической обработки и визуализации данных;

---

[2] *Единая информационно-аналитическая система сбора и свода отчетности Министерства финансов Российской Федерации / Официальный сайт Минфина России (http://www1.minfin.ru/ru/ismf/eiasmfrf/).*

— обработка накопленных материалов;
— централизованное администрирование и авторизация пользователей.

Предоставление пользователям возможности совместного создания, обработки и агрегирования материалов для работы над проектами, научной деятельности, подготовки к научным мероприятиям и обучения — одна из основных функций виртуальной среды. Пользователь получает доступ к созданию, просмотру и редактированию контента в зависимости от предоставленных ему прав.

Для обеспечения вышеописанных возможностей ИАС традиционно принято разбивать на две подсистемы:

1. Модуль агрегирования и хранения информации, задача которого заключается в сборе, фильтрации, индексировании и хранении данных из различных источников (отчетность, результаты научной деятельности, планы проектов). Модуль базируется на технологии OLAP, заключающейся в формировании суммарной информации, которая извлекается из массивов данных. Рабочие данные структурированы по многомерному принципу и представляют собой OLAP-куб[3]. Наряду с общим хранилищем используются витрины данных, таким образом, хранилище имеет трехуровневую архитектуру: источники данных, непосредственно хранилище, специализированные аналитические базы, обрабатывающие пользовательские запросы с высокой скоростью.

2. Модуль поддержки принятия решений, осуществляющий доступ к хранилищу данных (Data Warehouse) на различных уровнях управления. Модуль обеспечивает защиту конфиденциальной информации и разграничение прав доступа и позволяет проводить аналитику на основании доступной агрегированной информации.

В настоящее время на рынке программного обеспечения присутствует широкий выбор продуктов, воплощающих данную концепцию и предоставляющих возможности для информатизации деятельности организаций. Нами было проведено исследование программных средств, наиболее подходящих для информатизации деятельности научных институтов финансового сектора и предоставляющих соответствующий функционал[4]. Несмотря на многообразие, все доступные на российском рынке системы управления проектами обладают рядом недостатков: для программного обеспечения с закрытым исходным кодом это прежде всего невозможность интеграции с системой собственных модулей; для систем с открытым исходным кодом — недостаточный функционал[5]. Поэтому оптимальное решение – разработка собственной ИАС с возможностью ее дальнейшей модернизации, коррекции и расширения функционала. ИАС, приспособленная под задачи научно-исследовательского учреждения, в отличие от вышеуказанных продуктов обладает такими достоинствами, как мобильность, переносимость и расширяемость.

Для обеспечения технологизации процесса работы над проектами, поддержания постоянной связи внутри института и с заказчиком необходимы следующие модули:

1. Инструменты для обсуждения и оценивания материалов с целью оперативного управления проектом на всех этапах.

2. Инструменты для анализа, визуализации и обработки информации, в т. ч. для предоставления отчетностей.

3. Интегрированная система рейтингового оценивания материалов, играющая роль одного из встроенных инструментов для анализа и обработки данных.

4. Модуль принятия решения о дальнейшем использовании материала в качестве научного результата (включение в отчет). Цель модуля состоит в выстраивании индивидуальной траектории для достижения цели пользователя. Вывод решения основывается на интегрированной оценке материала.

5. Централизованное хранилище материалов с разграничением прав доступа для пользователей, в т. ч. реестр РИД.

---

[3] *См.: Кондрашов Ю. Н., Катков И. Л. Система планирования и прогнозирования бюджетных данных с использованием аналитических технологий MS SQL Server // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2009. — № 2.*

[4] *См.: Сайт компании «Ти Ай Системс» (http://www.ti-systems.ru/); «Мегаплан» — системы автоматизации бизнеса (http://www.megaplan.ru/).*

[5] *См.: GanttProject: free desktop project management tool (http://www.ganttproject.biz/).*

При этом требуется соблюдение информационной безопасности по основным пунктам:

— управление идентификацией и доступом к системе;

— администрирование прав доступа к материалам виртуальной среды;

— защита и шифрование баз данных.

Таким образом, задача заключается в разработке ИАС с целью обеспечения сотрудников научно-исследовательского учреждения удобным инструментарием для агрегирования и интеграции информационных ресурсов (веб-сервисов, ссылок, материалов), упрощения работы с данными и анализа информации. Это предполагает автоматизацию подготовки отчетности (создание динамических таблиц, конвертация между различными форматами), возможность визуализации больших объемов информации (диаграммы, графики, схемы, геокодирование).

ИАС можно структурно разбить на следующие компоненты:

1. Данные (двухмерные плоские данные): системные справочные таблицы, таблицы данных, целевые аналитические таблицы.

2. OLAP (n-мерные аналитические данные) — совокупность OLAP-кубов. Благодаря детальному структурированию информации OLAP-кубы позволяют оперативно осуществлять анализ данных и формировать отчеты в различных разрезах и с произвольной глубиной детализации. Отчеты могут создаваться аналитиками, финансистами, руководителями подразделений в интерактивном режиме без привлечения программистов.

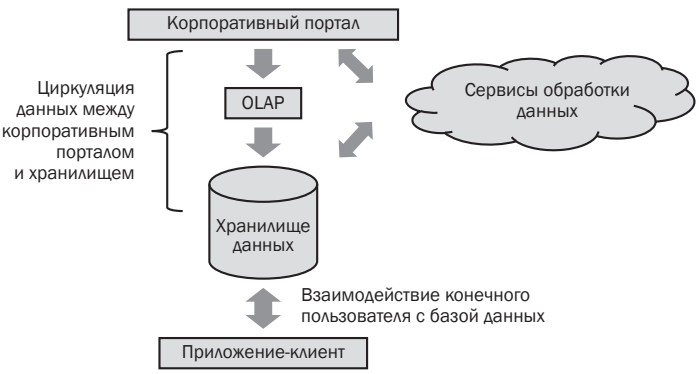
3. Сервисные службы: сервисы получения и обработки данных, менеджер задач.

4. Логический слой: алгоритмы и методы обработки данных.

5. Web-приложение: обработка, визуализация, интеграция с порталом.

Рисунок 1

Концептуальная схема информационно-аналитической системы



Источник: составлено автором.

Как видно из рис. 1, между хранилищем данных и корпоративным порталом осуществляется обмен данными. Материалы, размещаемые пользователями в виртуальной среде, могут быть оценены как ими самими, так и модераторами портала. Помимо этого, у каждого материала есть свое значение параметров популярности и актуальности. Высоко оцененные материалы проходят через сервисы обработки данных и отсылаются в хранилище[6].

Во время работы над проектами пользователи имеют возможность обращаться к этому контенту и размещать его в виртуальном пространстве проекта. Таким образом, осуществляется циркуляция данных: обладающие ценностью материалы попадают в хранилище данных, откуда становятся доступны для применения в дальнейшей деятельности пользователей ИАС.

---

[6] *См.: Горяшко А. П., Комлева Н. В. Образование на основе компетенций в открытых информационных средах: алгоритмы принятия решений // Высшее образование в России. — 2011. — № 8–9. — С. 78–84.*

Корпоративный портал предоставляет пользователям возможность работать в виртуальной среде для управления проектами и полностью отвечает концепции создания профессиональных сообществ — технологии, где объединены усилия профессионалов не только в области самого предмета (экспертов), но и в сфере эффективного использования предоставляемых ресурсов, служб поддержки, включая ИТ-поддержку, управление базами данных, поддержку обучения и развития[7]. Профессиональное сообщество — это пространство, где обобщается и анализируется мировой опыт в конкретной области, собирается информация об успешных решениях в реализации проблем, с тем чтобы сделать эту информацию доступной для оперативного использования при выполнении НИР. Такая технология предусматривает совместную работу команды специалистов, каждый из которых выступает носителем определенных знаний. При выполнении проекта используются знания и опыт не только его участников, но и других экспертов в данной области, а результаты научной работы доступны и для других пользователей. Создание профессионального сообщества отвечает тенденциям развития современного информационного общества и перехода к smart-экономике, отличительная черта которой — активное использование новых знаний, находящихся в открытых образовательных ресурсах и других источниках Интернета[8]. Сообщество профессионалов позволит любому работнику, как бы далеко он ни находился, быть в курсе современного состояния дел в своей области и принимать активное участие в генерации новых знаний. Участники такого сообщества регулярно вступают между собой в коммуникацию (лично или виртуально) с целью обмена опытом и практиками, выработки знаний и поиска новых, более эффективных подходов к решению поставленных перед ними профессиональных задач[9].

Портал профессионального сообщества — это эффективный инструмент создания качественного и актуального контента, который может быть использован в НИР. На нем выделены отдельные виртуальные среды для работы над проектами, поручениями и НИР, инкапсулирующие весь необходимый функционал и данные для деятельности сотрудников.

Рисунок 2

Концепция структуры корпоративного портала

Источник: составлено автором.

---

[7] *Комлева Н. В. Профессиональные сообщества в системе управления знаниями // Открытое образование. — 2010. — № 1.*

[8] *Комлева Н. В. Профессиональные сообщества в развитии Smart экономики и Smart образования // Россия на пути к Smart обществу / Под ред. проф. Н. В. Тихомировой, В. П. Тихомирова. — М.: IDOpress, 2012. — С. 112–126.*

[9] *См.: Komleva N., Danchenok L. and Gulaya T. Innovative information environment for enriching education quality // Int. J. Foresight and Innovation Policy. — 2010. — Vol. 6. — No. 4. — P. 248–257; Горяшко А. П., Комлева Н. В. Web-портал сообщества профессионалов в сфере налогообложения как инструмент управления знаниями и принятия коллективных решений // Экономика. Налоги. Право. — 2011. — № 4. — С. 14–21.*

Помимо функции управления проектами портал обеспечивает единый документооборот организации. На нем в открытом доступе хранятся информация о ее структуре и подразделениях, данные о сотрудниках и департаментах организаций-заказчиков, а также материалы, представляющие результаты научной работы института.

Таким образом, в составе ИАС можно выделить следующие основные компоненты:

1. Хранилище данных: централизованное хранилище материалов с разграничением прав доступа для пользователей, в т. ч. реестр РИД сотрудников. Представляет собой совокупность плоских данных и OLAP-кубов.
2. Модуль, инкапсулирующий логику обработки данных: сервисы для анализа, визуализации и обработки информации, предоставления отчетностей; менеджер задач, алгоритмы рейтингового оценивания материалов, играющие роль одного из встроенных инструментов для анализа и обработки данных. Представляет собой совокупность веб-сервисов.
3. Корпоративный портал: среда для управления проектами и реализации единого документооборота. Через него пользователи получают доступ к виртуальным средам для работы над проектами и поручениями, к функционалу аналитической обработки информации и данным, агрегируемым в хранилище материалов. При помощи инструментов рейтингового оценивания между порталом и хранилищем осуществляется обмен данными, обладающими наибольшей ценностью.

Потребность в постоянной связи подразделений организации между собой и с заказчиками, а также высокий приоритет проблемы информационной поддержки выполнения НИР в научных институтах и центрах финансового сектора подчеркивают актуальность и необходимость внедрения виртуальной информационной среды. Такая технология предусматривает использование инструментов коллективной работы по выполнению проектов для качественного обсуждения и оценивания материалов, формирующихся в виртуальной среде, привлечения сторонних экспертов. Создание такой системы позволит сделать результаты научной работы открытыми и доступными для других пользователей и послужит эффективным механизмом, обеспечивающим взаимодействие научных и экспертных команд между собой и с руководством и департаментами Минфина России.

Библиография

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 20 декабря 2012 г. № 2433-р «Об утверждении государственной программы "Развитие науки и технологий"» [Электронный ресурс] / Официальный сайт Правительства России. — Режим доступа: http://government.ru/docs/3346.
2. Горяшко, А. П., Комлева, Н. В. Web-портал сообщества профессионалов в сфере налогообложения как инструмент управления знаниями и принятия коллективных решений // Экономика. Налоги. Право. — 2011. — № 4. — С. 14–21.
3. Горяшко, А. П., Комлева, Н. В. Образование на основе компетенций в открытых информационных средах: алгоритмы принятия решений // Высшее образование в России. — 2011. — № 8–9. — С. 78–84.
4. Единая информационно-аналитическая система сбора и свода отчетности Министерства финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] / Официальный сайт Минфина России. — Режим доступа: http://www1.minfin.ru/ru/ismf/eiasmfrf/.
5. Комлева, Н. В. Профессиональные сообщества в развитии Smart экономики и Smart образования // Россия на пути к Smart обществу / Под ред. проф. Н. В. Тихомировой, В. П. Тихомирова. — М.: IDOpress, 2012. — С. 112–126.
6. Комлева, Н. В. Профессиональные сообщества в системе управления знаниями // Открытое образование. — 2010. — № 1.
7. Кондрашов, Ю. Н., Катков, И. Л. Система планирования и прогнозирования бюджетных данных с использованием аналитических технологий MS SQL Server // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2009. — № 2.
8. «Мегаплан» — системы автоматизации бизнеса [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.megaplan.ru/.
9. Сайт компании «Ти Ай Системс» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.ti-systems.ru/.
10. Komleva, N., Danchenok, L. and Gulaya, T. Innovative information environment for enriching education quality // Int. J. Foresight and Innovation Policy. — 2010. — Vol. 6. — No. 4. — P. 248–257.
11. GanttProject: free desktop project management tool [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.ganttproject.biz/.

Ключевые слова:
НДС;
работы (услуги), связанные с экспортом товаров;
Налоговый кодекс РФ;
зарубежное законодательство

***О. В. Медведева**, к. э. н.,*
вед. науч. сотр. Центра финансовой политики НИФИ
*(**e-mail: olgavasmed@gmail.com**)*
***Т. И. Семкина**, ст. науч. сотр.*
Центра финансовой политики НИФИ
*(**e-mail: tsemkina@nifi.ru**)*

Нулевая ставка НДС при выполнении работ (оказании услуг), связанных с экспортом товаров: российские нормы в свете зарубежного законодательства

Вопросы уплаты налога на добавленную стоимость в связи с экспортом товаров — острая проблема не только для организаций, занимающихся поставками за рубеж, но и для всех других предприятий, выполняющих работы (оказывающих услуги), связанные с вывозом товаров за пределы территории Российской Федерации.

Установление Налоговым кодексом РФ (НК РФ) закрытого перечня транспортно-экспедиционных услуг, на которые распространяется действие ставки НДС в размере 0 % при осуществлении работ (услуг), связанных с экспортом товаров, а также внесение в НК РФ других поправок позволило снять множество вопросов. В то же время нельзя не признать, что ряд норм нуждается в совершенствовании.

В связи с этим может оказаться интересным опыт зарубежных стран. Изучение международной практики применения ставки НДС в размере 0 % при выполнении работ (оказании услуг), связанных с экспортом товаров, приобрело особую актуальность в связи с вступлением России в ВТО. Приближение российского налогового законодательства к международному будет не только способствовать развитию торговых отношений нашей страны с другими государствами, но и лучше защищать интересы отечественных товаропроизводителей.

ВИДЫ УСЛУГ, ПРИЗНАВАЕМЫХ ПОДЛЕЖАЩИМИ ОБЛОЖЕНИЮ НДС ПО НУЛЕВОЙ СТАВКЕ

В соответствии со ст. 164 НК РФ, при использовании любого вида транспорта, кроме железнодорожного, к работам (услугам), связанным с экспортом товаров и подлежащим обложению по нулевой ставке НДС, относятся:

— услуги по перевозке (транспортировке) экспортируемых товаров за пределы территории РФ;

— работы (услуги), выполняемые российскими организациями внутреннего водного транспорта, в отношении экспортируемых товаров при перевозке (транспортировке) товаров в пределах территории РФ из пункта отправления до пункта выгрузки или перегрузки (перевалки) на морские суда, суда смешанного (река — море) плавания или иные виды транспорта;

— работы (услуги), выполняемые российскими организациями в морских и речных портах, по перевалке и хранению экспортируемых товаров;

— работы (услуги) по перевозке (транспортировке) экспортируемых товаров морскими судами или судами смешанного плавания на основании договоров фрахтования судна на время (тайм-чартер);

— транспортно-экспедиционные услуги, оказываемые российскими организациями и индивидуальными предпринимателями на основе договора транспортной экспедиции при условии, что эти услуги связаны с перевозкой экспортируемых товаров за пределы территории РФ.

К транспортно-экспедиционным услугам в целях НДС относятся:

— участие в переговорах по заключению контрактов купли-продажи товаров;

— оформление документов;

— прием и выдача грузов;

— завоз/вывоз грузов;

— погрузочно-разгрузочные и складские услуги;

— информационные услуги;

— подготовка и дополнительное оборудование транспортных средств;

— услуги по организации страхования грузов, платежно-финансовые услуги;

— услуги по таможенному оформлению грузов и транспортных средств;

— разработка и согласование технических условий погрузки и крепления грузов;

— розыск груза после истечения срока доставки;

— контроль за соблюдением комплектной отгрузки оборудования;

— перемаркировка грузов;

— обслуживание и ремонт универсальных контейнеров грузоотправителей;

— обслуживание рефрижераторных контейнеров и хранение грузов в складских помещениях и на открытых площадках экспедитора.

Для железнодорожного транспорта и (или) контейнеров установлен особый порядок применения нулевой ставки НДС и свой перечень работ (услуг), осуществляемых в связи с экспортом товаров, которые подлежат обложению по ставке 0 %. К этим работам (услугам) относятся:

— работы (услуги) по перевозке или транспортировке экспортируемых товаров за пределы территории РФ;

— работы (услуги), связанные с перевозкой (транспортировкой) экспортируемых за пределы РФ товаров, стоимость которых указана в перевозочных документах;

— услуги по предоставлению принадлежащего на праве собственности или на праве аренды железнодорожного подвижного состава и (или) контейнеров для осуществления перевозки экспортируемых товаров в пределах и за пределы территории РФ;

— транспортно-экспедиционные услуги, оказываемые российскими организациями или индивидуальными предпринимателями, которые владеют железнодорожным подвижным составом и (или) контейнерами на праве собственности или на праве аренды, для осуществления перевозки или транспортировки железнодорожным транспортом экспортируемых товаров при условии, что пункт отправления и пункт назначения находятся на территории РФ.

Таким образом, возможность применения ставки НДС 0 % зависит от вида транспорта, осуществляющего вывоз экспортируемых товаров, и вида договора, на основании которого происходит транспортировка грузов. Это одна из особенностей российских норм, регулирующих применение нулевой ставки НДС при выполнении работ (оказании услуг), связанных с экспортом товаров.

Основной Директивой Евросоюза по НДС 2006/112 ЕС* установлен общий перечень работ (услуг), связанных с экспортом товаров, по которым рекомендуется применение нулевой ставки НДС. Страны — члены ЕС в своих налоговых законодательствах сами определяют подробный перечень таких работ (услуг).

В международной практике нулевая ставка НДС, как правило, применяется при выполнении следующих работ (оказании услуг), связанных с экспортом товаров:

— услуги по перевозке грузов;
— услуги, смежные с перевозкой товаров;
— услуги по транспортной обработке и хранению морских и воздушных грузов;
— работы, производимые в отношении экспортируемых товаров;
— посреднические услуги, оказываемые в связи с экспортом товаров.

Налоговое законодательство Новой Зеландии предусматривает действие ставки налога на товары и услуги (НТУ — аналог НДС) в размере 0 % также в отношении услуг по страхованию. Наиболее широкий перечень облагаемых по нулевой ставке НТУ работ (услуг), оказываемых в связи с экспортом товаров, установлен в Сингапуре. В этой стране наряду с общераспространенными видами работ нулевая ставка налога действует также применительно к услугам по страхованию, ряду финансовых услуг, услугам по использованию электронных систем для оформления экспорта товаров.

Смежными с перевозкой услугами при транспортировке товаров на экспорт признаются: погрузка, разгрузка или повторная погрузка, укладка, открытие для инспектирования, услуги по обеспечению сохранности груза, упаковка (необходимая для транспортировки), подготовка или корректировка коносаментов, морских и авиационных накладных, свидетельств об отгрузке.

Предусмотренные налоговым законодательством зарубежных стран услуги по транспортной обработке и хранению морских грузов, которые подлежат обложению по нулевой ставке налога, созвучны определенным российским законодательством работам (услугам), выполняемым в морских и речных портах, по перевалке и хранению товаров, которые перемещаются через границу РФ, но состав их значительно шире. В частности, в соответствии с законодательством Соединенного Королевства к услугам, на которые распространяется действие нулевой ставки НДС, относятся демередж, выгрузка порожней тары, подготовка или корректировка таможенных деклараций; сортировка, ремонт и устранение неисправностей; взвешивание груза и определение массы тары; опечатывание, стирание и повторное нанесение маркировки и т. п. при условии, что эти услуги оказываются в законодательно установленных местах (в порту и примыкающей к нему территории; аэропорту, имеющем статус акцизного и таможенного поста, или в хранилище для транзитных грузов).

УСЛУГИ ПО ПЕРЕВОЗКЕ ТОВАРОВ И ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННЫЕ УСЛУГИ

Нормы НК РФ, регулирующие порядок предоставления ставки НДС в размере 0 % по услугам перевозки товаров на экспорт, предусматривают различные ставки НДС для разных видов транспорта, которые осуществляют перевозку экспортных грузов между пунктами, расположенными на территории РФ. Для организаций внутреннего водного транспорта, морских судов и судов смешанного плавания в рамках договора фрахтования судна на время (тайм-чартер) и железнодорожного транспорта действует нулевая ставка НДС. Услуги перевозчика другого вида транспорта (автомобильный, авиационный) облагаются по льготной ставке только в том случае, если он — единственный перевозчик в транспортировке товаров на экспорт или последний в цепочке нескольких перевозчиков, т. е. когда пункт назначения товаров расположен за пределами территории РФ. В противном случае действует ставка НДС в размере 18 %.

Порядок налогообложения зависит не только от вида транспортного средства, осуществляющего перевозку грузов на экспорт, но и от вида договора, согласно которому

---

* *COUNCIL DIRECTIVE 2006/112/EC of 28 November 2006 on the common system of value added tax / EUR-Lex. Access to European Union law (http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:347:0001:0118:en:PDF).*

выполняются работы (оказываются услуги), связанные с экспортом товаров. Только услуги, оказанные в рамках договора транспортной экспедиции, подлежат обложению НДС по ставке 0 %. Услуги, предоставленные в связи с экспортом товаров на основании других договоров (например, агентского), облагаются по стандартной ставке налога.

Кроме того, нулевой ставкой НДС вправе воспользоваться только тот экспедитор, в договоре с которым пункт назначения грузов расположен за пределами территории РФ. Если в транспортировке товаров на экспорт задействовано несколько перевозчиков, услуги транспортной экспедиции могут облагаться по нулевой ставке НДС только при условии, что на всем пути вывоза товаров с территории РФ транспортно-экспедиционные услуги оказывает один и тот же экспедитор.

Зарубежное законодательство не предусматривает различий в порядке действия нулевой ставки НДС в зависимости от вида транспорта, осуществляющего перевозку товаров. Все услуги, связанные с обеспечением вывоза товаров на экспорт, облагаются НДС в размере 0 %, независимо от того, в соответствии с каким договором они выполнены. Это правило не учитывает наличие промежуточного пункта назначения (находящегося на территории государства, осуществляющего экспорт) и применяется на всем пути транспортировки товаров с территории страны. Важно лишь то, что товары вывозятся на экспорт.

РАБОТЫ, ВЫПОЛНЯЕМЫЕ В МОРСКИХ И РЕЧНЫХ ПОРТАХ

Выполняемые российскими организациями в морских и речных портах работы (услуги), связанные с экспортными операциями, на которые распространяется действие нулевой ставки НДС, схожи с услугами по транспортной обработке и хранению морских грузов, предусмотренными налоговыми законодательствами зарубежных стран, но состав их не так широк. В Российской Федерации льготная ставка налога действует только в отношении услуг по перевалке и хранению экспортируемых товаров. В Соединенном Королевстве, например, она применяется ко всем услугам по транспортной обработке и хранению морских грузов, предназначенных для экспорта, при условии, что эти услуги оказываются в законодательно установленных местах.

ПОСРЕДНИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

В европейской практике нулевая ставка НДС при оказании посреднических услуг, связанных с экспортом товаров, применяется в случае организации экспорта товаров из ЕС и организации услуг, связанных с ним, в отношении которых используется ставка НДС в размере 0 %. Необходимо подчеркнуть, что нулевая ставка НДС распространяется только на организацию, а не на содействие в оказании названных услуг и применяется только по отношению к первичному посреднику. В случае существования цепочки посредников услуги всех посредников, кроме первичного, облагаются по стандартной ставке НДС.

В Канаде перевозчик, действующий как агент, вправе применить нулевую ставку налога в отношении своего агентского вознаграждения за организацию международной грузоперевозки по поручению незарегистрированного для целей НТУ и ГНП (гармонизированного налога с продаж) нерезидента — грузоотправителя. В Сингапуре и Новой Зеландии ставка НТУ в размере 0 % действует при оказании посреднических услуг в сфере перевозки товаров на экспорт и страхования международной транспортировки товаров.

НК РФ предусматривает нулевую ставку НДС при оказании посреднических услуг, связанных с экспортом товаров, лишь по организации страхования грузов и платежно-финансовых услуг при условии, что они предоставляются в рамках договора транспортной экспедиции. Сами услуги по страхованию грузов и платежно-финансовые услуги, как и в ЕС, освобождены от уплаты НДС. Но, в отличие от российской, в европейской практике действует правило, согласно которому посреднические услуги в отношении каких-либо услуг облагаются НДС так же, как и сами услуги. А поскольку в ЕС страховые, финансовые и банковские услуги освобождены от уплаты НДС, то и услуги, связанные с их организацией, не подлежат обложению по нулевой ставке.

УСЛУГИ ТАМОЖЕННОГО ОФОРМЛЕНИЯ ТОВАРОВ

Российское законодательство предусматривает действие ставки НДС в размере 0 % в отношении всех услуг таможенного оформления грузов, если они предоставлены в соответствии с договором транспортной экспедиции. К таким услугам согласно Национальному стандарту ГОСТ Р 52298-2004 относятся: декларирование грузов в таможенных органах; консультации грузоотправителя и грузополучателя по вопросам, связанным с декларированием груза и иного имущества; оформление грузовой таможенной декларации и сопутствующих документов на отправляемый (прибывший) груз; выполнение платежей по таможенным сборам.

В Соединенном Королевстве нулевая ставка НДС распространяется только на два вида услуг, связанных с таможенным оформлением экспортных грузов: по подготовке или корректировке коносаментов, морских или авиационных накладных, свидетельств об отгрузке и по подготовке или корректировке таможенных деклараций.

Законодательства Новой Зеландии, Сингапура и Канады не предусматривают права применения ставки НТУ/ГНП в размере 0 % при оказании услуг таможенного оформления грузов.

УСЛУГИ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ СОХРАННОСТИ ГРУЗА

За рубежом нулевая ставка НДС действует в отношении услуг по обеспечению сохранности груза на всех этапах продвижения товаров за границу и не зависит от вида транспорта, осуществляющего перевозку.

НК РФ предусматривает обложение по ставке НДС в размере 0 % только услуг по хранению грузов в складских помещениях экспедитора, в морских и речных портах. Услуги аэропортов по сохранности грузов, в частности, подпадают под общую ставку НДС.

УСЛУГИ ПО УЧАСТИЮ В ПЕРЕГОВОРАХ ПО ЗАКЛЮЧЕНИЮ КОНТРАКТОВ

В НК РФ предусмотрено, что услуги по участию в переговорах по заключению контрактов купли-продажи товаров, которые оказываются в рамках договора транспортной экспедиции, подлежат обложению по льготной ставке НДС.

В европейской практике данные услуги не признаются услугами, связанными с перевозкой грузов на экспорт. На них действие ставки НДС в размере 0 % не распространяется.

АРЕНДА ТРАНСПОРТНОГО СРЕДСТВА

Зарубежное законодательство не делает различий в порядке применения нулевой ставки НДС в зависимости от того, собственник или арендатор предоставляет транспортное средство для перевозки товаров на экспорт. Действует единое правило: на расходы по аренде любого транспортного средства распространяется действие ставки НДС в размере 0 % при условии, что транспортное средство арендовано для экспорта товаров.

В России законодательно установлены виды транспортных средств, аренда которых с целью перевозки товаров на экспорт подлежит обложению НДС по ставке 0 %. В частности, это относится к услугам арендованных на основании договоров тайм-чартер морских судов и судов смешанного плавания. В отношении услуг по перевозке экспортируемых товаров, оказываемых морскими судами и судами смешанного плавания на основании договора фрахта судна без капитана и экипажа, нулевая ставка НДС не применяется. Не действует она и в случае аренды для международных перевозок автомобильного и авиационного транспорта.

РАБОТЫ, ПРОИЗВОДИМЫЕ В ОТНОШЕНИИ ЭКСПОРТНЫХ ТОВАРОВ

В отличие от российских норм европейское законодательство предусматривает возможность обложения по ставке НДС в размере 0 % работ, производимых в отношении экспортируемых товаров. Примерами таких работ могут служить: переделка, ремонт, калибровка, очистка, покраска, полировка, огранка (драгоценных камней), заточка, реставрация (старинных автомобилей), кастрация или дрессировка (лошадей) и др.

К данному виду работ относится также ремонт грузовых контейнеров, используемых при экспорте товаров. При этом работой, производимой в отношении экспортируемых товаров, признается исключительно физическая работа над товарами. Услуги оценки и осмотра не подлежат обложению по нулевой ставке НДС.

ЛИЦА, В ОТНОШЕНИИ КОТОРЫХ ДЕЙСТВУЕТ НУЛЕВАЯ СТАВКА НДС ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ РАБОТ (ОКАЗАНИИ УСЛУГ), СВЯЗАННЫХ С ЭКСПОРТОМ ТОВАРОВ

Другая особенность российского налогового законодательства по применению ставки НДС в размере 0 % при выполнении работ (оказании услуг), связанных с экспортом товаров, состоит в том, что льготная ставка НДС действует только в отношении российских организаций и индивидуальных предпринимателей. Иностранные организации, осуществляющие названные работы (услуги), не вправе воспользоваться нулевой ставкой НДС даже в том случае, когда они зарегистрированы в налоговых органах России. Принцип нейтральности НДС здесь явно нарушается. Поэтому мы считаем целесообразным в пп. 4.1 п. 1 ст. 148 и по всему тексту ст. 164 НК РФ слова «российские организации и индивидуальные предприниматели» заменить на «налогоплательщики».

Обобщая вышесказанное, хочется подчеркнуть, что в России действует такой же, как и в других странах, общий подход к установлению ставки НДС в размере 0 % при осуществлении работ (услуг), связанных с экспортом товаров. Нулевая ставка НДС распространяется на работы (услуги), напрямую связанные с экспортом товаров при условии, что место реализации этих работ (услуг) — территория РФ.

Установленный российским налоговым законодательством перечень работ (услуг), связанных с экспортом товаров, на которые распространяется действие ставки НДС в размере 0 %, в основном соответствует видам услуг, признаваемых подлежащими обложению по нулевой ставке в европейских странах, в частности в Соединенном Королевстве. Но при этом наблюдаются и существенные различия.

Главное из них, на наш взгляд, заключается в подходе к условиям предоставления нулевой ставки НДС. За рубежом она применяется на всем пути транспортировки товаров с территории страны вне зависимости от наличия промежуточного пункта назначения (находящегося на территории государства, осуществляющего экспорт) и вида транспорта, задействованного в перевозке. Определяющее значение имеет сам факт вывоза товаров на экспорт.

Установленный в нашей стране порядок предоставления нулевой ставки НДС по работам (услугам), связанным с экспортом товаров, в определенной степени лишен объективности и логики. Его отличает зависимость от вида заключенного договора на выполнение работ (оказание услуг) и вида транспортного средства, осуществляющего перевозку грузов. Такой подход к порядку налогообложения нарушает один из основных принципов НДС — его нейтральность.

Библиография

1. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая [Электронный ресурс] / Официальный сайт компании «Консультант Плюс». — Режим доступа: http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=149980.
2. COUNCIL DIRECTIVE 2006/112/EC of 28 November 2006 on the common system of value added tax [Электронный ресурс] / EUR-Lex. Access to European Union law. — Режим доступа: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2006:347:0001:0118:en:PDF.
3. New Zealand GST Tax Act 1985 [Электронный ресурс] / New Zealand Legislation. — Режим доступа: http://www.legislation.govt.nz/act/public/1985/0141/latest/DLM81035.html.
4. Singapore GST Tax Act 1993 [Электронный ресурс] / Singapore Statutes Online. — Режим доступа: http://statutes.agc.gov.sg/aol/search/display/view.w3p;ident=24434f83-74ec-469b-b689-45016df4db3b;page=0;query=DocId%3A7f610073-8fb3-4560-b725-cc01ea725387%20Depth%3A0%20ValidTime%3A01%2F04%2F2012%20TransactionTime%3A31%2F07%2F2005%20Status%3Ainforce;rec=0.
5. The Excise TAX ACT 1985 [Электронный ресурс] / Justice Laws Website. — Режим доступа: http://laws-lois.justice.gc.ca/eng/acts/E-15/page-1.html.
6. Value Added Tax Act 1994 (United Kingdom) [Электронный ресурс] / Legislation.gov.uk. — Режим доступа: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1994/23/contents.

Ключевые слова:
финансовые сети, история формирования сетей, факторы формирования сетей, сетевое право

***Т. И. Абакумова**, аспирант кафедры теории и истории государства и права Международного юридического института (**e-mail: tatajna@list.ru**)*

Историко-правовые аспекты формирования финансовых сетей

В последние годы правовая наука занялась исследованием сетей и сетевых правоотношений, которые вошли в повседневную практику с развитием сотовой связи, Интернета, банковских, торговых и иных сетей. Разработку идей сетевого права начал Л. В. Голоскоков в работе[1], основная идея которой заключалась в интеграции информационных технологий и права через конструкцию «метапаспорта».

Спустя всего четыре года после публикации отдельные положения теории были реализованы в виде универсальной электронной карты, введенной в оборот Федеральным законом от 27.07.2010 № 210-ФЗ[2]. Исследования в этой сфере продолжаются, в т. ч. в финансовых аспектах[3], а наша задача заключается в том, чтобы проследить историю возникновения сетей как правовых и финансовых явлений и предложить пути дальнейшего практического использования открывающихся знаний.

Возможно, что наиболее раннее в истории права использование метафоры «сеть» по отношению к законам содержится в древнейшем памятнике китайского народного песенного творчества «Ши цзин» («Книга песен»):

> «Законов сеть и день и ночь
> Ждет жертв — и нечем им помочь!»[4].

Исследователи относят это произведение примерно к XI—VII в. до н. э. Несколько позднее, в III в. до н. э., древнекитайский философ Мэн-цзы также употребил термин «сеть», говоря о законах: «Разве, когда у власти человеколюбивый правитель, опутывают народ сетями [закона]?»[5]. Из данных источников трудно понять, насколько образность сравнения свойств сети и законодательства отражала реальные свойства последнего.

Однако множественность законов сама по себе наводит на мысль об их сетевом характере. Так, в III—II веках до н. э. основатель школы моистов Мо-цзы критиковал

---

[1] *Голоскоков Л. В. Теория сетевого права / Под науч. ред. доктора юридических наук, профессора А. В. Малько. — СПб.: Юридический центр Пресс, 2006.*

[2] *Федеральный закон от 27.07.2010 № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» // СЗ РФ. — 2010. — № 31. — Ст. 4179.*

[3] *См.: Голоскоков Л. В. Перспективы решения проблем сбора налогов методами сетевого права // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2010. — № 3. — С. 127—136.*

[4] *«Ши цзин» // Древнекитайская философия. Собрание текстов в 2 т. — М., 1972. — Т. 1. — С. 98.*

[5] *Мэн-цзы. Глава первая «Лян Хуэй-Ван». Часть первая // Древнекитайская философия. Собрание текстов в 2 т. — М., 1972. — Т. 1. — С. 230.*

учения Конфуция: «Их обширное учение не может быть правилом для мира... За всю жизнь невозможно постичь их учение, за целый год нельзя выполнить их церемоний...»[6]. Здесь учение — аналог современного нормативного правового акта. В энциклопедическом памятнике Древнего Китая, созданном под руководством политического деятеля того времени Люй Бу-вэя, об изменяемости законов была высказана мысль, не потерявшая своего значения до настоящего времени: «...приступая к любому делу, нужно действовать, следуя закону; при изменении законов нужно менять их сообразно со временем»[7]. Сегодня проблема с сетями состоит в том, что очень часто мы обнаруживаем отсутствие законодательства, регулирующего новейшие сетевые отношения.

Проявление действия сетей мы можем заметить в древнейшем материальном носителе сетевых структур — в монетах. Г. А. Федоров-Давыдов пишет, что «появление монеты — важный рубеж в истории. Оно свидетельствует о том, что общество достигло высокой степени экономического и социального развития. Если чеканится монета, можно утверждать, что общество уже достигло стадии государства или очень близко подошло к ней»[8]. Таким образом, монеты, распространявшиеся на определенной территории, выступали связующей конструкцией, эфемерной сетью, соединяющей людей в государство (наряду с языком, законами и другими факторами). Территория их обращения обозначала либо пространственную юрисдикцию государства, либо степень его известности, если его монеты использовались для торговли в соседних странах. Обращение монет, их стоимость всегда определялись какими-то правилами, и поэтому можно утверждать, что само обращение монет положило начало финансовому праву. С другой стороны, в контексте появления и обращения монет как платежного средства можно говорить о наличии сети. Эта сеть не имела четких границ — они все время менялись, но в каждый момент времени включала в себя точное число владельцев монет, которые представляли общность людей, объединенных определенными правилами. В то же время эта сеть имела и вертикальную (публично-правовую) составляющую, которая в Древнем Риме, например, определялась тем, что «надзор за выпуском монет в Риме поручали специальным чиновникам — магистратам... Монетные магистраты были под контролем римского Сената»[9].

С тех времен и до сих пор государства ведут борьбу за укрепление этой сети, которая сейчас подвергается как происками фальшивомонетчиков, так и налетам грабителей, которые похищают бумажные деньги с помощью оружия, а электронные — с помощью компьютерных сетей и хакерских атак. Поэтому проблемы сетей теперь нуждаются в комплексном изучении на стыке права, экономики, финансов и других наук.

Необычные проявления сети и ее взаимоотношений с правом можно увидеть в описаниях зарождения еврейского права, которое дает профессор М. Элон: «Вавилонский Талмуд и последовавшие затем основные труды геоним были созданы, когда у нашего народа был еще единый духовный центр, который господствовал над всей диаспорой. Но необъятная раввинская литература, возраст которой исчисляется целым тысячелетием, была зачата и родилась в местах весьма отдаленных друг от друга — в Северной Африке, в Испании, в Германии, во Франции, в Эрец-Исраэль, в Польше, в Турции, в Италии и других центрах. И во все эти периоды действовало, росло и развивалось еврейское право»[10]. Отсюда ясно, что еврейское право имело уникальный сетевой характер, развиваясь без единого управляющего центра. М. Элон приводит факторы, которые служили объединяющим началом сети: ярко выраженный религиозный и национальный характер еврейского права, признание властями стран внутренней автономии еврейских общин. Все это привело к формированию

---

[6] *Мо-цзы. Глава «Против конфуцианцев». Часть вторая // Древнекитайская философия. Собрание текстов в 2 т. — М., 1972. — Т. 1. — С. 198.*

[7] *«Люй-ши чунь цю». Глава пятнадцатая, часть восьмая «Рассматривать все по нынешнему времени» // Древнекитайская философия. Собрание текстов в 2 т. — М., 1972. — Т. 1. — С. 304.*

[8] *Федоров-Давыдов Г. А. Монеты — свидетели прошлого. Популярная нумизматика. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1985. — С. 10.*

[9] *Там же, с. 14.*

[10] *Элон М. Еврейское право / Под общ. ред. И. Ю. Козлихина; науч. ред. И. Менделевич, М. Левинов; пер. с иврита А. Белова (Элинсона), М. Китросской; науч. конс. Я. Айзенштат, А. Стриковский. — СПб.: Юридический центр Пресс, 2002. — С. 31.*

независимой судебной системы, а она, в свою очередь, — к развитию еврейского права, и здесь М. Элон употребляет абсолютно точный термин «сеть»: «Для того чтобы судебная система была действенной и практически осуществимой, нужна была исправно функционирующая сеть судебных учреждений»[11].

Прямые называния сетевых явлений таковыми встречаются довольно редко. Так, в 1623 г. английский философ и политический деятель Ф. Бэкон, ссылаясь на Ветхий завет, в труде «О достоинстве и приумножении наук» писал: «Пророк говорит: "Он обрушит на них сети". Нет худших сетей, чем сети законов, особенно уголовных, они бесчисленны, с течением времени стали бесполезны, не освещают путь, а запутывают ноги путника»[12]. Более ста лет назад российский государственный деятель ученый-правовед член Государственного совета К. П. Победоносцев отмечал следующие сетевые свойства права: «Законы становятся сетью не только для граждан, но, что всего важнее, для самих властей, стесняя для них множеством ограничительных и противоречивых предписаний ту свободу рассуждения и решения, которая необходима для разумного действования власти»[13]. Итак, китайский, английский и русский мыслители разных эпох и наш современник профессор М. Элон увидели в праве сетевые явления. Однако эти явления не были изучены глубже и не получили полного отражения в концепциях права, поскольку его сетевые свойства до последнего времени не рассматривались юристами как критически важные для практики.

Вернемся к мысли К. П. Победоносцева и посмотрим, насколько в ней просматриваются сетевые способы формирования законодательства. Примерно в этот же период времени профессор А. А. Никитский высказывает идею, которую можно интерпретировать как описание формирования законодательства, возникающего при функционировании сетевой организации хозяйства. В 1910 г. А. А. Никитский писал, что всякое право рождается в борьбе общественных групп между собой. Заслугой профессора И. Х. Озерова он считал выявление значения так называемых нейтральных групп. Под ними подразумевается множество групп по частным вопросам финансового хозяйства, а «поскольку разные общественные группы... создаются развитием экономических отношений, постольку и эти последние определяют собой развитие права вообще, государственного и финансового в частности»[14]. Отсюда следует, что имел место известный процесс порождения права экономическими отношениями. Обратим внимание на важную для нашего исследования конкретику — эти отношения рождались большим числом групп, которые были связаны между собой определенными интересами. Финансовый интерес был объединительным признаком и условием создания сети. Конечно, при анализе старых источников нужно понимать, что термина «сеть» в них нет, но это потому, что разглядеть в среде экономических отношений сетевые отношения было непросто, да и особой нужды в таком видении не возникало. Только с развитием электронных сетей эти отношения стали значимыми, массовыми и наполненными колоссальными по размерам финансовыми трансакциями.

А. А. Никитский так описывал процесс концентрации капитала, который происходил в Европе начиная со средних веков: «Евреям была предоставлена профессия ростовщичества, процент которого был очень высок, благодаря недостатку капиталов... С тех пор прошло много времени, ссудный капитал победил, и в приемной Ротшильдов по часам сидят министры финансов с тем, чтобы вымолить золотые ласки ростовщика»[15]. Здесь описана работа сети, узлами которой выступают ростовщик (кредитор) и физические и юридические лица — заемщики. Кредиторы тоже образуют свою сеть со своими внутренними правилами функционирования, и в этой сети постепенно формируется редкий ссудный капитал, находящийся в собственности небольшой группы лиц. Тем не менее это явно не иерархические структуры с командными методами и вертикалью

---

[11] *Элон М. Еврейское право / Под общ. ред. И. Ю. Козлихина; науч. ред. И. Менделевич, М. Левинов; пер. с иврита А. Белова (Элинсона), М. Китросской; науч. конс. Я. Айзенштат, А. Стриковский. — СПб.: Юридический центр Пресс, 2002. — С. 39.*

[12] *Бэкон Ф. Сочинения. В 2 т. / Сост., общая ред. и вступ. статья А. Л. Субботина. — М.: Мысль, 1971. — Т. 1. — С. 520.*

[13] *Победоносцев К. П. Сочинения / Вступ. ст. А. И. Пешкова. — СПб., 1996. — С. 319.*

[14] *Никитский А. А. Основы финансовой науки и политики. — М.: Книгоиздательство «Польза» В. Антикъ и К°, 1910. — С. 12–15.*

[15] *Там же, с. 21.*

власти, а именно распределенные сети. Не столь важно, что они не носили такое название; важно то, что мы видим зарождение и функционирование финансовых сетей, лежащих в области частного права.

Параллельно возникают и государственные финансовые сети в публично-правовой сфере. Их каркасом служат государственный фискальный интерес, а также реализующие его технико-юридические конструкции разного рода, например кадастр, о котором профессор Л. Косса пишет, что «в некоторых странах кадастр, помимо его экономической, фискальной и статистической полезности, имеет и юридическую значимость; он служит для определения и передачи собственности»[16]. Он, таким образом, обеспечивал наиболее полный список объектов и возможность уплаты налогов тысячами владельцев собственности. Это и означало формирование через инструменты кадастра одной из государственных сетей, которая, очевидно, содержит элементы иерархии и сетевую структуру одновременно.

Вообще говоря, сетеобразующих правовых инструментов множество. Конечно, многие из них выступают еще и как экономические, финансовые и организационные инструменты, но разделение их на такие сегменты — в соответствии с областями науки — нужно лишь для удобства анализа. Приведем пример еще одного такого инструмента. Как пишет И. Х. Озеров, 8 ноября 1839 г. в России может быть признано начальным днем биржи, которая, однако, заработала в полную силу только с 1860-х гг. По мнению ученого, «наше законодательство относительно биржи и движимых ценностей крайне отстало... наши биржи отличались непростительным гостеприимством для разного рода ценных бумаг, которые допускались на биржу почти тотчас же по изготовлению их в экспедиции заготовления государственных бумаг... биржа, допуская такого рода бумаги, не имела представления о внутренней их ценности... поэтому употребляется очень много разных закулисных влияний, чтобы поднять биржевую расценку бумаги, а раз бумага спущена в публику, то затем она может сильно упасть, но ответственности за это по нашему законодательству не несет никто»[17]. В этой схеме функционирования биржи просматривается сеть с доминированием частных начал и едва заметной государственной составляющей, формирование которой было обусловлено информационной компонентой.

Возвратимся в XIX век к историческим аспектам формирования сетей и их правового поля. Анализируя преимущества и недостатки косвенных налогов, А. Н. Гурьев пишет, что «прямое обложение бедных классов населения представляет громадные трудности. Между тем современные бюджеты так велики, что совершенно отказаться от обложения бедных классов не представляется никакой возможности. Единственным средством являются косвенные налоги, которые, хотя и облагают эти классы крайне неравномерно по отношению к отдельным лицам, все-таки выбирают из бедного населения громадные суммы, которых нельзя добыть никаким иным путем»[18]. В этом описании открывается сетевой инструмент налогообложения, позволяющий охватить практически все население страны. Причем в данном случае сеть работает без использования базы данных о населении, и в этом ее конкретное, применимое для взимания косвенных налогов преимущество.

Связку классов и сетей мы усматриваем также в тексте, где А. Н. Гурьев обращает внимание на недостатки косвенных налогов, которые «действуют крайне растлевающим образом на народную нравственность, так как громадная выгода соблазняет народ к утайке акцизов, контрабанде, обманам при возврате акцизов, фальсификации продуктов и т. п. Появляются целые классы населения, исключительно живущие обманом казны. ... В Италии в официальных списках числится 150000 профессиональных контрабандиров»[19]. Здесь кроме описания недостатков косвенных налогов мы видим, что имеет место существование сети контрабандистов, а также что государство отслеживает и пытается фиксировать эту сеть в базе данных, чтобы держать ее деятельность под контролем.

---

[16] *Косса Л. Основы финансовой науки / Перевод О.А.С. — М.: Типография Товарищества И. Н. Кушнерев и К°, Пименовская ул., соб. дом, 1900. — С. 89.*

[17] *Озеров И. Х. Основы финансовой науки. Выпуск II. Курс лекций, читанный в Московском университете. — Изд. 4-е, доп. — М.: Типография Т-ва И. Д. Сытина, Пятницкая ул., с. д., 1914. — С. 315—316.*

[18] *Гурьев А. Н. Прямые и косвенные налоги: PRO и CONTRA. — СПб.: Типография А. С. Суворина, Эртелев пер., д. 13, 1893. — С. 22—23.*

[19] *Там же, с. 87—88.*

История показала, что финансовым обманом занимается не только население. Строительство сетевых финансовых пирамид было давно освоено государством и его чиновниками. Так, советник короля и генеральный контролер финансов Франции Д. Ло описал один из таких приемов власти. Король Людовик XIV нуждался в деньгах, чтобы отпраздновать заключение Утрехтского мира (11 апреля 1713 г.) в Фонтенбло. Для этого контролеру финансов Демарэ был отдан приказ добыть во что бы то ни стало нужные четыре миллиона ливров. Демарэ заготовил большое количество новых билетов кассы займов и набросал план лотерейного займа. Билеты печатались в тайне, а проект лотерей Демарэ «случайно» забыл на столе. Его камердинеры прочитали проект и продали тайну финансовым тузам, поэтому на находящиеся в обращении билеты цена резко подскочила, и С. Бернард, посвященный в маневр Демарэ, успешно разместил среди публики билеты. После чего, как пишет Д. Ло, «Демарэ, конечно, больше и не помышляет о проекте лотереи, об осуществлении которой он серьезно и не думал. Как только обнаруживается эта проделка, "Бернардинки" (Bernardines) немедленно падают на 50—60 %. Сотни людей по одному мановению становятся нищими, но зато в Фонтенбло есть на что веселиться. Правительство обогатило казначейство несколькими миллионами, а финансовую летопись еще одним мошенничеством»[20]. Через 285 лет в России весьма похоже сработала пирамида ГКО 1998 г., а затем частные мошеннические сетевые финансовые пирамиды типа МММ.

Одновременно развивалось и множество сетей другого рода, например телефонные и железнодорожные. Профессор И. Х. Озеров показывал в своей работе значение железнодорожных сетей того времени: «Нельзя не указать здесь на следующую ненормальность: по ст. 14 временных правил "не подлежат обложению со стороны земских учреждений земли, отошедшие под проведение железных дорог..." ... Мотивом для этого закона служило желание не тормозить развитие железнодорожной сети, поэтому тогда указывалось на особое значение у нас железных дорог...»[21]. Далее И. Х. Озеров пишет, что развившиеся железные дороги привели к созданию дорожных капиталов. Здесь нас интересует только исследуемый аспект: железнодорожная сеть способствовала возникновению сети финансовой. Инфраструктура железных дорог способствовала созданию проселочных дорог и подъездных путей, что привело к появлению вокруг железной дороги товаропроизводителей, которые становились налогоплательщиками и формировали финансовую систему страны. На этом примере очень хорошо понятно, что с точки зрения гражданского или финансового права эти процессы не видны, ибо они происходят «выше» отдельных актов купли-продажи, отдельных актов уплаты налога предприятием, возникшим возле железной дороги. Поэтому и возникает необходимость в осмыслении подобных процессов на уровне сетевых отношений, сетевого права и его специфических механизмов.

В промышленной и банковской сферах возникали сети капиталистов и других классов, и вот как этот процесс описывает Р. Гильфердинг, занимавший несколько раз пост министра финансов Германии, в своей монографии «Финансовый капитал» (1909): «В Англии акционерное общество, особенно при своем зарождении, объединяло главным образом богатых капиталистов, напротив, акционерное общество в Германии должно было дать в распоряжение промышленников также и необходимый капитал, доставляя для их предприятий деньги других классов. Но непосредственным выпуском акций это осуществимо далеко не в таких размерах, как при посредстве банков, в которых концентрируются и затем могут быть переданы в распоряжение промышленности не только все бездеятельно лежащие деньги самих капиталистов, но и деньги других классов»[22]. Здесь мы видим взаимодействие трех сетей: банковской, промышленной и сети, состоящей из лиц всех классов. Эти сети, объединяясь, решали задачу инноваций путем запуска в оборот свободных финансовых ресурсов и развития промышленного производства.

---

[20] *Ло Д. Опыт исследования по истории финансов. С портретом Джона Ло / Пер. с нем. И. Шипова. С предисл. Н. Х. Бунге. — СПб.: Типография А. С. Суворина, Эртелев пер., д. 13, 1895. — С. 6—7.*

[21] *Озеров И. Х. Основы финансовой науки. Выпуск II. Курс лекций, читанный в Московском университете. — Изд. 4-е, доп. — М.: Типография Т-ва И. Д. Сытина, Пятницкая ул., с. д., 1914. — С. 171.*

[22] *Гильфердинг Р. Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы в развитии капитализма / Пер. с нем. И. И. Степанова-Скворцова. — М.: Изд-во социально-экономической литературы, 1959. — С. 393.*

Решение этой же задачи сегодня для России более чем актуально, и нас интересует сетевой метод ее решения, поскольку он один из самых эффективных. Нужно понять, в чем заключается сила сети. Как мы полагаем, ее сила в том, что в сеть может быть встроен личный финансовый интерес. Эта категория, если ее рассматривать как категорию правовую, почти не исследовалась в советское время, а исследований на эту тему в современной России совсем мало[23], тем более в области финансового права[24]. Именно поэтому она нуждается в изучении — в нашем случае в увязке с сетевыми механизмами и сетями.

Отсюда можно сделать практический вывод, что та же задача может быть поставлена и решена в России на новом уровне с помощью инструмента, которого сто лет назад не было, — это электронные сети, которые могут быстро объединить лиц, имеющих свободные капиталы. Причем мы предлагаем участвовать в этом проекте нескольким сетям: сеть лиц, имеющих капиталы; инноваторов, способных генерировать изобретения, идеи, проекты; сети банковская и инновационно-инвестиционная, объединяющая предыдущие три сети. Сконцентрировав капиталы для инновационного прорыва, можно подключить важнейший нематериальный ресурс — финансовый интерес частных лиц — и направить его как на решение частной задачи получения прибыли конкретным лицом, так и на возрождение промышленного потенциала страны за счет подъема малого и среднего предпринимательства, построенного в основном в сфере новых технологий.

Библиография

1. Федеральный закон от 27.07.2010 № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг» // СЗ РФ. — 2010. — № 31. — Ст. 4179.
2. Бэкон, Ф. Сочинения. В 2 т. / Сост., общая ред. и вступ. статья А. Л. Субботина. — М.: Мысль, 1971. — Т. 1.
3. Гильфердинг, Р. Финансовый капитал. Исследование новейшей фазы в развитии капитализма / Пер. с нем. И. И. Степанова-Скворцова. — М.: Изд-во социально-экономической литературы, 1959. — 491 с.
4. Голоскоков, Л. В. Теория сетевого права / Под науч. ред. доктора юридических наук, профессора А. В. Малько. — СПб.: Юридический центр Пресс, 2006. — 191 с.
5. Гурьев, А. Н. Прямые и косвенные налоги: PRO и CONTRA. СПб.: Типография А. С. Суворина, Эртелев пер., д. 13, 1893. — 120 с.
6. Древнекитайская философия. Собрание текстов в 2 т. — М., 1972. — Т. 1. — 363 с.
7. Каштанов, С. М. Финансы средневековой Руси. — М.: Наука, 1988. — 248 с.
8. Косса, Л. Основы финансовой науки / Перевод О.А.С. — М.: Типография Товарищества И. Н. Кушнерев и Ко, Пименовская ул., соб. дом, 1900. — 185 с.
9. Ло, Д. Опыт исследования по истории финансов. С портретом Джона Ло / Пер. с нем. И. Шипова. С предисл. Н. Х. Бунге. — СПб.: Типография А. С. Суворина, Эртелев пер., д. 13, 1895. — 367 с.
10. Никитский, А. А. Основы финансовой науки и политики. — М.: Книгоиздательство «Польза» В. Антикъ и Ко, 1910. — 256 с.
11. Озеров, И. Х. Основы финансовой науки. Выпуск II. Курс лекций, читанный в Московском университете. — Изд. 4-е, доп. — М.: Типография Т-ва И. Д. Сытина, Пятницкая ул., с. д., 1914. — 361 с.
12. Победоносцев, К. П. Сочинения / Вступ. ст. А. И. Пешкова. — СПб., 1996. — 509 с.
13. Сорель, Ж. Введение в изучение современного хозяйства / С предисл. автора к рус. изд. Пер. под ред. и со вступ. ст. Л. Козловского. — М.: Издание В. Иванова, 1908.
14. Субочев, В. В. Законные интересы / В. В. Субочев; под ред. А. В. Малько. — М.: Норма, 2008. — 496 с.
15. Федоров-Давыдов, Г. А. Монеты — свидетели прошлого. Популярная нумизматика. — М.: Изд-во Моск. ун-та, 1985. — 176 с.
16. Элон, М. Еврейское право / Под общ. ред. И. Ю. Козлихина; науч. ред. И. Менделевич, М. Левинов; пер. с иврита А. Белова (Элинсона), М. Китросской; науч. конс. Я. Айзенштат, А. Стриковский. — СПб.: Юридический центр Пресс, 2002. — 611 с.
17. Голоскоков, Л. В. Перспективы решения проблем сбора налогов методами сетевого права // Академия бюджета и казначейства Минфина России. Финансовый журнал. — 2010. — № 3. — С. 127—136.
18. Крохина, Ю. А. Категория «интерес» как системообразующий фактор финансового права // Вопросы правоведения. — 2012. — № 2. — С. 198—206.

[23] *См.: Субочев В. В. Законные интересы / В. В. Субочев; под ред. А. В. Малько. — М.: Норма, 2008.*

[24] *См.: Крохина Ю. А. Категория «интерес» как системообразующий фактор финансового права // Вопросы правоведения. — 2012. — № 2. — С. 198—206.*

Л. Ю. Рыжановская

Социальная и финансовая составляющие микрофинансовой деятельности: выявление рисков

В статье на основе рассмотрения опыта Грамин банка как эталона эффективного микрофинансового института, рекомендаций международных организаций и сравнительного анализа банковских и микрофинансовых бизнес-стратегий раскрывается сущность микрофинансирования. Отмечена двойственность его природы, выявлены присущие этой деятельности финансовые и системные риски. Предложены подходы к организации риск-ориентированного регулирования микрофинансовой отрасли.

Ключевые слова: микрофинансирование, доступ к финансовым ресурсам, социально ответственное кредитование, системные риски, риск-ориентированное регулирование

L. Ryzhanovskaya

Social and Financial Components of Microfinance Activities: Identifying the Risks

The article reveals the essence of microfinance on the basis of the consideration of the experience of Grameen Bank (as a model of effective microfinance institution), the recommendations of international organizations and comparative analysis of banking and microfinance business strategies. Marked by the duality of his nature, revealed the inherent microfinance and financial system risks. Approaches to the organization of regulatory risk-oriented microfinance industry are proposed.

Key words: microfinance, access to financial resources, socially responsible lending, systemic risks, risk-based regulation

---

В. А. Горелик, Т. В. Золотова

Критерии устойчивости фондового рынка, их связь с информированностью и принципами поведения инвесторов

В статье исследованы ковариационные зависимости доходностей оптимальных портфелей инвесторов при наличии коротких продаж, заимствования и кредитования. Предложены показатели устойчивости и риска для отдельного инвестора и структурированного фондового рынка. Проведено исследование рыночной модели на устойчивость с помощью предложенных показателей.

Ключевые слова: коэффициент корреляции, коэффициент риска, средняя ковариация, устойчивость

V. Gorelik, T. Zolotova

Criteria of Stability of the Share Market, Its Connection with Information Awareness and Principles of Behaviour of Investors

In the article the covariance dependences of optimum portfolios yields of investors using short sales, borrowing and lending are investigated. The measures of stability and risk for a separate investor and the structured share market are offered. The research of the market model on stability by means of the offered measures is carried out.

Key words: correlation coefficient, risk coefficient, average covariance, stability

---

Л. Г. Чувахина

Роль золота в мировой валютной системе XXI века

В статье рассматривается монетарная и промышленная востребованность золота, анализируется деятельность центральных банков на рынке золота, описывается

политика его основных мировых продуцентов и потребителей. Делается вывод, что говорить о закате эпохи золота преждевременно. Будущее золота во многом зависит от введения наднациональной глобальной валюты.

Ключевые слова: золото, валютная система, финансовый кризис, золотые резервы, наднациональная мировая валюта

L. Chuvakhina

The Role of Gold in the Global Monetary System of the Twenty-first Century

The author analyses monetary and industrial demand of gold, the activity of the central banks in the gold market. It describes the policy of the world's major producers and consumers of gold. The conclusion is that it is early to speak about the decline of the era of gold. The future of gold depends on the introduction of the supranational global currency.

Key words: gold, monetary system, financial crisis, gold reserves, supranational world currency

---

П. Г. Крадинов

Система государственных закупок в ЕС и подходы к оценке ее эффективности

Главное направление повышения эффективности бюджетных расходов в Российской Федерации — совершенствование системы прокьюремента. Законодательство стран ЕС развивалось в течение длительного времени и в настоящее время может служить одним из примеров лучшей практики. В статье рассмотрены правовые основы государственных закупок и развитие правовой базы прокьюремента ЕС. Показаны подходы к оценке эффективности системы государственных закупок в ЕС.

Ключевые слова: государственные закупки, правовое регулирование закупок, эффективность системы государственных закупок, контрактная система, принципы прокьюремента

P. Kradinov

The Public Procurement System in the EU and Approaches to an Assessment of Its Efficiency

The main way of increase of the budget expenditures efficiency in the Russian Federation — improvement of the procurement system. Legislation of the EU countries developed over a long time, and now can serve as one example of good practice. The article reviews the legal basis of public procurement and development of legal base of EU procurement. The article describes the approaches to an assessment of the public procurement system efficiency in the EU.

Key words: public procurement, legal regulation of procurement, efficiency of the public procurement system, contract system, principles of procurement

---

Е. Ф. Дюжиков, Ю. А. Сплетухов

Правовое регулирование деятельности страховщиков по выдаче гарантий и поручительств

В статье рассматриваются вопросы, связанные с деятельностью страховых организаций по выдаче гарантий и поручительств. Особое внимание уделено совершенствованию государственного регулирования данного вида деятельности.

Ключевые слова: страхование, поручительство, банковские гарантии, регулирование деятельности страховщиков

E. Djuzhikov, Yu. Spletukhov

Legal Regulation of the Activity the Insurers at the Delivery of Guarantees

The article discusses the problems connection with the activity of the insurance companies at the delivery the guarantees. Special attention is paid to the improvement of the state regulation this activity of the insurers.

Key words: insurance, guarantee, banking guaranty, regulation of the activity the insurers

---

Д. В. Горохова

Управление бюджетными рисками субъектов Российской Федерации: современный взгляд и перспективы развития

В работе раскрыты содержание, специфика и принципы управления бюджетными рисками субъектов Российской Федерации, особое внимание уделено их оценке и способам минимизации. Практический интерес представляют предложенные в статье меры, способствующие внедрению управления бюджетными рисками в бюджетный процесс субъектов Российской Федерации, что играет важную роль в обеспечении устойчивости и сбалансированности региональных бюджетов и в конечном итоге определяет уровень жизни населения региона и страны в целом.

Ключевые слова: бюджетный риск, управление бюджетными рисками, субъекты Российской Федерации, устойчивость

D. Gorokhova

Budget Risk Management of the Subjects of the Russian Federation: Modern View and Development Prospects

The article describes content, specific character and principles of budget risk management of the subjects of the Russian Federation. The special attention is given to assessment and minimization of budget risks. The measures of practical interest introduced in the article promote the introduction of the budget risk management in the budgetary process of the subjects of the Russian Federation. This introduction is of great importance in ensuring the sustainability and the balance of regional budgets and finally identifies the living standards of region and country in a whole.

Key words: budget risk, budget risk management, subjects of the Russian Federation, sustainability

---

А. А. Мальцева

Финансирование инновационного развития с участием государства: мировой опыт

В статье рассмотрены вопросы развития инфраструктуры финансирования инноваций с участием государства как ключевого элемента содействия развитию инновационных систем всех уровней. Выделены мировые державы, характеризующиеся значительными достижениями в инновационной сфере или существенной динамикой показателей, определены ключевые факторы, обеспечившие их конкурентные преимущества.

Ключевые слова: инновационные проекты, глобальный инновационный индекс, финансирование инноваций, технопарковые структуры

A. Maltseva

Financing of Innovative Development With the Participation of the Government: World Experience

The article considers the issues of financing infrastructure of innovative development with the participation of the state as main element of the assistance to development of

innovative systems of all levels. World powers characterized by significant achievements in the sphere of innovation or significant dynamics of indicators was highlighted, main factors ensuring their competitive advantages was identified.
Key words: innovative projects, global innovative index, financing of innovation, technology parks' structures

---

И. Н. Рыкова

Подходы к определению результативности научно-исследовательской деятельности в России

В статье рассматривается проблема оценки деятельности научно-исследовательских организаций России. На основе большого фактического материала проанализирована действующая система показателей результативности образовательных и научных учреждений страны. Особое внимание уделено публикационной активности и положению дел в финансовой науке.
Ключевые слова: финансовая наука, результативность, научные организации, научно-исследовательская деятельность, публикационная активность

I. Rycova

Approaches to Measurement of Research Effectiveness in Russia

In article the problem of an assessment of the research organizations activity in Russia is considered. On the basis of a big actual material the system of productivity indicators of educational and scientific institutions is analysed. The special attention is paid to publication activity and a situation in financial science.
Key words: financial science, effectiveness, scientific organizations, research, publication activity

---

Н. И. Малис

Совершенствование элементов налогового механизма — реальный путь повышения доходов бюджета

Задача ликвидации дефицита государственного бюджета и наполнения собственными ресурсами бюджетов регионов требует нового подхода к налогообложению, при этом изменение ставки налогов в сторону увеличения может применяться только в крайних случаях. В сложившейся ситуации необходимо использовать все элементы механизма налогообложения; это прежде всего формирование налоговых баз, расчет амортизационных отчислений и установление налоговых льгот.
Ключевые слова: налоговая политика, элементы налогообложения, государственные доходы, прибыль, доходы физических лиц, налоговая льгота, налоговая база

N. Malis

Improvement of the Tax Mechanism Elements as a Real Way of Increase of the Fiscal Revenue

The task of liquidation of deficit of the state budget and filling with the own resources of budgets of regions requires the new going near taxation, here the change of rate of taxes toward an increase can be used only in extreme cases. In the folded situation it is necessary to use all elements of mechanism of taxation, foremost by the forming of tax bases, calculation of depreciation decrees, establishment of tax deductions.
Key words: tax policy, elements of taxation, state profits, income, profits of physical persons, tax deduction, tax base

---

Л. В. Стахович, Л. Ю. Рыжановская

Адаптация населения к потреблению финансовых услуг как механизм расширения доступа к финансам

В статье дано научное обоснование необходимости содействия государства процессу адаптации населения к финансовому рынку в целях повышения доступности

финансовых услуг. Выявлены и проанализированы наиболее эффективные формы адаптации, рекомендованы меры государственной политики по созданию благоприятной финансовой среды и финансовому образованию населения.
Ключевые слова: адаптация населения, государственная политика, расширение финансовой доступности, финансовые услуги

L. Stakhovich, L. Ryzhanovskaya
People Adaptation to the Consumption of the Finance Services as Mechanism of the Expanding Access to Finances
In article is given scientific evidence of the state assistance in the process of people adaptation to the financial market for increase of financial services availability. The most effective forms of adaptation are revealed and analysed. Measures of the state policy for creation of the favorable financial environment and financial education of the population are recommended.
Key words: people adaptation, state policy, expanding financial access, financial services

---

А. С. Генкин
Замещение наличных: глобальная тенденция и ее проявление в отечественной практике
В статье показано, что ограничение использования наличных — глобальная тенденция для большинства стран мира. Теневая экономика может быть значительно ограничена через увеличение доли электронных платежей в платежном обороте.
Ключевые слова: наличные, платежи, евро, доллар, центральные банки, карты, электронные деньги

A. Genkin
Replacement Cash: Global Tendency and Its Manifestation in Domestic Practice
Article shows that restriction of use of cash is a global tendency for the majority of the countries of the world. The shadow economy can be considerably limited through increase in a share of electronic payments in payment turnover.
Key words: cash, payments, euro, dollar, central banks, cards, electronic money

---

Н. С. Милоголов
НДС по операциям международной торговли услугами
В работе представлен анализ руководства ОЭСР по определению места реализации услуг для целей НДС, выявлены случаи двойного налогообложения и ненамеренного налогообложения НДС операций международной торговли услугами между РФ и странами ЕС. Представлены практические рекомендации по гармонизации законодательства РФ и ЕС по данному вопросу.
Ключевые слова: НДС, место реализации услуг, ЕС, двойное налогообложение, нейтральность НДС, международная поставка услуг

N. Milogolov
VAT on International Services
In this paper we analyze OECD Guidelines on VAT place of supply rules and detect operations which are subject to double-taxation and non-taxation. Some recommendations concerning harmonization between VAT systems in Russia and EC are provided.
Key words: VAT, place of supply of services, EC, double taxation, VAT neutrality, international supply of services

---

Н. Э. Соколинская

Особенности механизма кредитования субъектов малого бизнеса

Статья посвящена проблемам кредитования малого предпринимательства. Для этого сектора экономики на данном этапе основное значение имеют эффективность и устойчивость малых предприятий. Этим процессам объективно способствует совершенствование механизма кредитования, создающее благоприятные условия для устойчивого развития малого бизнеса в стране.

Ключевые слова: механизм кредитования, государственная поддержка субъектов малого бизнеса, рентабельность, виды кредитов, кредитные продукты

N. Sokolinskaya

Features of the Mechanism of Small Business Lending

The articleis devoted to the problems of small business lending. The sector is economic at this stage the importance effectiveness and sustainability of small businesses. These processes objectively contributes to the improvement of the mechanism of lending, which creates favorable conditions for the sustainable development of small business in country.

Key words: lending mechanism, state support of small businesses, profitability, types of loans, credit products

---

И. Д. Котляров

Модели деятельности кредитных брокеров на российском рынке

В статье дан анализ существующих моделей функционирования кредитных брокеров на российском рынке. Описаны белая, серая и черная модели брокеража. Дано описание мошеннических схем псевдоброкеров. Для белой модели брокеража предложены меры по регулированию деятельности.

Ключевые слова: кредитный брокераж, кредитный продукт, заемщик, эффективная процентная ставка

I. Kotlyarov

Credit Brokerage on the Russian Market

The present paper contains an analysis of activity of credit brokers on the Russian market. White, grey and black models are described. A description of main illegal schemes is given. Regulation measures for the white model are proposed.

Key words: credit brokerage, credit product, borrower,effective interest rate

---

Н. В. Комлева

Интеллектуальные технологии в деятельности научных институтов и центров финансового сектора

Статья посвящена вопросам современного информационно-аналитического обеспечения научных исследований и разработок. Подчеркивается актуальность и необходимость разработки инструментальных средств для обеспечения возможности получения актуальной и качественной информации, генерации новых знаний и использования результатов интеллектуальной деятельности в научных институтах и центрах финансового сектора.

Ключевые слова: информационно-аналитическая система, корпоративный портал, виртуальная среда, управление проектами, научно-исследовательская работа, финансовый сектор

N. Komleva

Intelligent Technologies in Activity of the Scientific Institutes and Centers of the Financial Sector

The article is devoted to the modern information – analytical support of research and development. Actuality and necessity of the development of tools to ensure the ability to obtain timely and quality information, generate new knowledge and use of results of intellectual activity in scientific research institutes and centers of the financial sector.

Key words: information-analytical system, corporate portal, virtual environment, project management, research, financial sector

---

О. В. Медведева, Т. И. Семкина

Нулевая ставка НДС при выполнении работ (оказании услуг), связанных с экспортом товаров: российские нормы в свете зарубежного законодательства

В статье проанализированы нормы Налогового кодекса РФ и законодательство, действующее в странах ЕС, Канаде, Новой Зеландии и Сингапуре. Представлены результаты сравнительного анализа перечня работ (услуг), связанных с экспортом товаров, на которые распространяется действие ставки НДС в размере 0 %, а также порядок ее применения.

Ключевые слова: НДС; работы (услуги), связанные с экспортом товаров; Налоговый кодекс РФ, зарубежное законодательство

O. Medvedeva, T. Semkina

The Zero Rate of VAT at Work (Provision of Services) Related to the Export of Goods: Russian Standards in the Light of Foreign Law

The paper analyzes the rules of the Tax Code of the Russian Federation and the legislation in force in the EU, Canada, New Zealand and Singapore. Submitted results of the comparative analysis of the list of works (services) related to the export of goods, which are subject to VAT at the rate zero percent, as well as the application of VAT zero stakes.

Key words: VAT, work (provision of services) related to the export of goods, the Tax Code of the Russian Federation, foreign law

---

Т.И. Абакумова

Историко-правовые аспекты формирования финансовых сетей

В статье рассматриваются исторические примеры зарождения сетевых правоотношений и сетей, в том числе финансовых сетей и правоотношений, возникающих в их рамках. На основании проведенного анализа предлагается вариант практического решения современных проблем в сфере инвестиций в инновации путем использования существующих и вновь создаваемых финансовых сетей, объединяющих инвесторов и предпринимателей.

Ключевые слова: финансовые сети, история формирования сетей, факторы формирования сетей, сетевое право

T. Abakumova

Historical and Legal Aspects of the Formation of Financial Networks

The article examines historical examples of the origin of network relations and networks, including networks of financial and legal relations arising under them. The author offers a modern version of the practical solutions of problems in the field of investment in innovation. The way to solve this problem — the use of existing and new financial networks of investors and entrepreneurs.

Key words: financial networks, history of the formation of networks, the factors of networks formation, network law

Абакумова Татьяна Ивановна, аспирант кафедры теории и истории государства и права Международного юридического института
Tatyana I. Abakumova, PG student of the Department of the Theory and History of State and Law, International Institute of Law
(e-mail: tatajna@list.ru)

Генкин Артем Семенович, д. э. н., проф., исполнительный директор Консалтинговой Группы «АСПЕКТ»
Artem S. Genkin, Doctor of Economics, Professor, Executive Director of ASPECT Consulting Group
(e-mail: konsul3000@yahoo.com)

Горелик Виктор Александрович, д. ф.-м. н., проф., вед. науч. сотр. Вычислительного центра им. А. А. Дородницына РАН
Victor A. Gorelik, Doctor of Physics and Mathematics, Professor, Lead Research associate of the Dorodnicyn Computing Centre, Russian Academy of Sciences
(e-mail: vgor16@mail.ru)

Горохова Дарья Викторовна, аспирант кафедры «Государственные и муниципальные финансы» Финансового университета при Правительстве РФ
Darya V. Gorokhova, PG student of the Department of the Public and Municipal Finances, Finance University under the Government of the Russian Federation
(e-mail: dgorochova@yandex.ru)

Дюжиков Евгений Федорович, к. э. н., вед. науч. сотр. Центра финансовой политики НИФИ
Evgeniy F. Djuzhikov, PhD (Economics), Leading Research Fellow of the Financial Policy Center, Financial Research Institute
(e-mail: EDuzhikov@nifi.ru)

Золотова Татьяна Валерьяновна, д. ф.-м. н., доц., проф. кафедры «Прикладная математика» Финансового университета при Правительстве РФ
Tatyana V. Zolotova, Doctor of Physics and Mathematics, Associate Professor, Professor of the Department of Applied Mathematics, Financial University under the Government of the Russian Federation
(e-mail: tgold11@mail.ru)

Комлева Нина Викторовна, к. э. н., доц., руководитель Центра информатизации управления финансами НИФИ
Nina V. Komleva, PhD (Economics), Associate Professor, Head of the Computerized Finance Management Centre, Financial Research Institute
(e-mail: nkomleva@nifi.ru)

Котляров Иван Дмитриевич, к. э. н., доц. кафедры финансовых рынков и финансового менеджмента НИУ ВШЭ (Санкт-Петербург)
Ivan D. Kotlyarov, PhD Economics, Associate Professor of the Finance markets and Financial Management Department, Higher School of Economics (National Research University) — St. Petersburg
(e-mail: ivan.kotliarov@mail.ru)

Крадинов Павел Григорьевич, ст. науч. сотр. Центра перспективного финансового планирования, макроэкономического анализа и статистики финансов НИФИ
Pavel G. Kradinov, Senior Research Fellow of the Advanced financial planning, Macroeconomic analysis and Finance statistics Center, Financial Research Institute
(e-mail: kradinoff@rambler.ru)

Малис Нина Ильинична, к. э. н., проф., зав. кафедрой «Налоговое консультирование» Финансового университета при Правительстве РФ
Nina I. Malis, PhD (Economics), Professor, Head of the Tax Consulting Department, Financial University under the Government of the Russian Federation
(e-mail: malis.nina@mail.ru)

Мальцева Анна Андреевна, к. э. н., директор ИнноЦентра Тверского государственного университета
Anna A. Maltseva, PhD (Economics), Director of InnoCenter, Tver State University
(e-mail: 80179@list.ru)

Медведева Ольга Васильевна, к. э. н., вед. науч. сотр. Центра финансовой политики НИФИ
Olga V. Medvedeva, PhD (Economics), Leading Research Fellow of the Financial Policy Center, Financial Research Institute
(e-mail: olgavasmed@gmail.com)

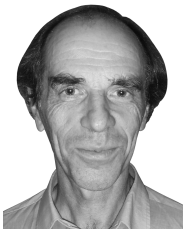
Милоголов Николай Сергеевич, науч. сотр. Центра финансовой политики НИФИ
Nikolay S. Milogolov, Research Fellow of the Financial Policy Center, Financial Research Institute
(e-mail: nikmilogolov@gmail.com)

Рыжановская Людмила Юрьевна, к. э. н., вед. науч. сотр. Центра финансовой политики НИФИ
Lyudmila Yu. Ryzhanovskaya, PhD (Economics), Leading Research Fellow of the Financial Policy Center, Financial Research Institute
(e-mail: rijanow@mail.ru)

Рыкова Инна Николаевна, д. э. н., проф., зам. директора НИФИ, руководитель Центра отраслевой экономики НИФИ
Inna N. Rycova, Doctor of Economics, Professor, Deputy director, Head of the Sectorial Economy Center, Financial Research Institute
(e-mail: rycova@yandex.ru)

Семкина Татьяна Ивановна, ст. науч. сотр. Центра финансовой политики НИФИ
Tatyana I. Semkina, Senior Research Fellow of the Financial Policy Center, Financial Research Institute
(e-mail: tsemkina@nifi.ru)

Соколинская Наталия Эвальдовна, к. э. н., проф. кафедры «Банки и банковский менеджмент» Финансового университета при Правительстве РФ
Nataliya E. Sokolinskaya, PhD (Economics), Professor, Department of Banks and Bank Management, Financial University under the Government of the Russian Federation
(e-mail: profsokn@rambler.ru)



Сплетухов Юрий Александрович, к. э. н., вед. науч. сотр. Центра финансовой политики НИФИ
Yury A. Spletukhov, PhD (Economics), Leading Research Fellow of the Financial Policy Center, Financial Research Institute
(e-mail: USpletuhov@nifi.ru)

Стахович Людмила Валентиновна, к. э. н., зам. директора НИФИ, руководитель Центра финансовой политики НИФИ
Lyudmila V. Stakhovich, PhD (Economics), Deputy director, Head of Financial Policy Center, Financial Research Institute
(e-mail: lyudmst@mail.ru)

Чувахина Лариса Германовна, к. э. н., доц. кафедры «Международные валютно-кредитные и финансовые отношения» Финансового университета при Правительстве РФ
Larisa G. Chuvakhina, PhD (Economics), Associate Professor of the International Monetary, Credit and Financial Relations Department, Financial University under the Government of the Russian Federation
(e-mail: l-econom@mail.ru)

ВНИМАНИЮ ЧИТАТЕЛЕЙ!

До января 2013 года издание выходило под названием «Государственный университет Минфина России. Финансовый журнал»

ПОДПИСКА

Оформить подписку на I полугодие 2014 г.
издания
«Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал»
можно в отделениях почтовой связи
по Объединенному каталогу «Пресса России»
(индекс **42068**).
Кроме того, подписаться на любой номер журнала
II полугодия 2013 г. и I полугодия 2014 г.
можно по интернет-каталогу «Российская периодика»
на сайте **http://www.arpk.org**

Редакция:
Главный редактор В. С. Назаров
Зам. главного редактора И. Н. Рыкова
Ведущий редактор Т. М. Захарова
Корректор Л. В. Нозик
Дизайн и верстка А. С. Лухин

Адрес редакции: 127006, Москва, Настасьинский пер., д. 3, стр. 2
Тел.: (495) 699-76-83
Сайт: www.nifi.ru
e-mail: finjournal@gmail.com

Подписано в печать 30.09.2013
Отпечатано в типографии
Свободная цена. Тираж 150 экз.