ISSN 2075-1990 (Print)
ISSN 2658-5332 (Online)

Научно-исследовательский финансовый институт

Финансовый журнал

№3(49)
май-июнь
2019

Научно-практическое издание

Выходит 6 раз в год. Издается с июля 2009 г.
DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3

Главный редактор
В. С. Назаров

директор Научно-исследовательского финансового института
Министерства финансов Российской Федерации,
кандидат экономических наук

Учредитель и издатель

федеральное государственное бюджетное учреждение
«Научно-исследовательский финансовый институт
Министерства финансов Российской Федерации»

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

Это произведение доступно по лицензии Creative Commons «Attribution» («Атрибуция») 4.0 Всемирная.

ISSN 2075-1990 (Print), **ISSN 2658-5332** (Online).

Свидетельство о регистрации СМИ от 08.05.2019 ПИ № ФС77-75704, выдано Федеральной службой по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций (Роскомнадзор).

Издание включено в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ) с 2009 г.

Журнал включен в Перечень рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук, по научным специальностям и соответствующим им отраслям науки.

Издание включено в международный каталог периодических изданий Ulrich's Periodicals Directory.

Статьи журнала индексируются в международной базе данных RePEc — Research Papers in Economics.

Тексты всех статей размещаются **в открытом доступе** на сайте http://www.finjournal-nifi.ru и на портале Научной электронной библиотеки (НЭБ) http://www.elibrary.ru.

Адрес редакции:

Настасьинский пер., д. 3, стр. 2, Москва 127006, Россия
Тел. (495) 699-76-83
E-mail: finjournal@gmail.com
Сайт: www.finjournal-nifi.ru

Все статьи проходят обязательное научное рецензирование и проверку на отсутствие элементов плагиата. Процедура рецензирования является анонимной и для рецензента, и для автора. Мнения авторов могут не совпадать с мнением редакции.

© Научно-исследовательский финансовый институт Министерства финансов Российской Федерации, 2019
© Financial Research Institute, 2019

Редакционный совет

Артюхин Р. Е., руководитель Федерального казначейства, кандидат юридических наук

Бокарев А. А., директор Департамента международных финансовых отношений Министерства финансов Российской Федерации, кандидат экономических наук

Данчиков Е. А., начальник Главного контрольного управления города Москвы, кандидат экономических наук

Дроздов А. В., председатель Правления Пенсионного фонда Российской Федерации, заслуженный экономист Российской Федерации

Колычев В. В., заместитель Министра финансов Российской Федерации

Мишустин М. В., руководитель Федеральной налоговой службы, доктор экономических наук

Максимова Н. С., депутат Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, заместитель председателя Комитета Государственной Думы по бюджету и налогам, кандидат экономических наук

Назаров В. С., директор НИФИ Минфина России, главный редактор журнала, кандидат экономических наук

Нестеренко Т. Г., первый заместитель Министра финансов Российской Федерации, кандидат экономических наук

Прокофьев С. Е., заместитель руководителя Федерального казначейства, доктор экономических наук, профессор

Шнейдман Л. З., директор Департамента регулирования бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудиторской деятельности Министерства финансов Российской Федерации, доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия

Алексеев М. В., профессор Индианского университета (США)

Богачева О. В., ведущий научный сотрудник Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е. М. Примакова РАН, кандидат экономических наук

Герри К. Д., профессор Оксфордского университета (Великобритания)

Гурвич Е. Т., руководитель Экономической экспертной группы, член Экономического совета при Президенте РФ, член Общественного совета при Минфине России, кандидат физико-математических наук

Гутцайт Е. М., ведущий научный сотрудник Центра методологии бухгалтерского учета НИФИ Минфина России, доктор экономических наук

Дробышевский С. М., директор по научной работе Института экономической политики им. Е. Т. Гайдара, доктор экономических наук, доцент

Дэвис К. М., профессор Оксфордского университета (Великобритания)

Кабир Л. С., главный научный сотрудник Центра международных финансов НИФИ Минфина России, доктор экономических наук, профессор, профессор РАН

Котликофф Л., профессор Бостонского университета (США)

Назаров В. С., директор НИФИ Минфина России, главный редактор журнала, кандидат экономических наук

Омельяновский В. В., заведующий Лабораторией оценки технологий в здравоохранении Института прикладных экономических исследований РАНХиГС, доктор медицинских наук, профессор

Пинская М. Р., профессор Департамента налоговой политики и таможенно-тарифного регулирования Финансового университета при Правительстве РФ, доктор экономических наук, доцент

Трубин В. В., эксперт Управления социальной политики Аналитического центра при Правительстве РФ, кандидат экономических наук

Трунин П. В., руководитель научного направления «Макроэкономика и финансы» Института экономической политики им. Е.Т. Гайдара, доктор экономических наук

Швандар К. В., руководитель Центра перспективного финансового планирования, макроэкономического анализа и статистики финансов НИФИ Минфина России, доктор экономических наук

Издательская этика

Редакция, Редакционная коллегия и Издатель «Финансового журнала» придерживаются общепринятых международных стандартов издательской этики и прилагают все усилия для полного их соблюдения.

ISSN 2075-1990 (Print)
ISSN 2658-5332 (Online)

Financial Journal
Finansovyj žhurnal

№ 3 (49)
MAY-JUNE
2019

SCIENTIFIC PERIODICAL

The Journal is issued 6 times a year.
Published since July 2009

DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3

CC BY

Vladimir S. Nazarov. Editor in Chief
Director, Financial Research Institute, PhD (Economics)

Founder and Publisher — Financial Research Institute
Address: Nastasyinskiy per., 3 str. 2, Moscow 127006, Russian Federation
Tel./Fax: +7 (495) 6997414
E-mail: mail@nifi.ru
Website: www.nifi.ru

Editorial Office Address:
Nastasyinskiy per., 3 str. 2, Moscow 127006, Russian Federation
Phone: + 7 (495) 6997683
E-mail: finjournal@gmail.com
Website: www.finjournal-nifi.ru

Editorial Advisory Board

R. Artyukhin, Head of the Federal Treasury, PhD (Law)

A. Bokarev, Head of the International Financial Relations Department, Ministry of Finance of the Russian Federation, PhD (Economics)

E. Danchikov, Head of the General Control Department of Moscow, PhD (Economics)

A. Drozdov, Chair of the Russian Federation Pension Fund Board, Honoured Economist of the Russian Federation

V. Kolychev, Deputy Finance Minister of the Russian Federation

M. Mishustin, Head of the Federal Tax Service, Doctor of Economics

N. Maksimova, Deputy of the State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation, Deputy Chair of the Budget and Taxes Committee of the State Duma, PhD (Economics)

V. Nazarov, Director of the Financial Research Institute, Editor in Chief of the Financial Journal, PhD (Economics)

T. Nesterenko, First Deputy Finance Minister of the Russian Federation, PhD (Economics)

S. Prokofyev, Deputy Head of the Federal Treasury, Doctor of Economics, Professor

L. Shneidman, Head of the Accounting, Financial Reporting and Auditing Regulation Department, Ministry of Finance of the Russian Federation, Doctor of Economics, Professor

Editorial Board

Michael V. Alexeev, Professor of the Indiana University (USA)

Olga V. Bogacheva, Leading Researcher of the Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations, PhD (Economics)

Christopher J. Gerry, Professor of the University of Oxford (UK)

Evsey T. Gurvich, Head of Economic Expert Group, Member of Economic Board at the President of the Russian Federation, Member of the Public Board at the Ministry of Finance of the Russian Federation, PhD (Physics and Mathematics)

Evgeny M. Gutzait, Leading Researcher of the Accounting Methodology Center, Financial Research Institute, Doctor of Economics

Christopher M. Davis, Professor of the University of Oxford (UK)

Sergey M. Drobyshevsky, Academic Director, Gaidar Institute for Economic Policy, Doctor of Economics

Ludmila S. Kabir, Chief Research Associate of the Center for International Finance, Financial Research Institute, Doctor of Economics, Professor, Professor of Russian Academy of Sciences

Laurence Kotlikoff, Professor of the Boston University (USA)

Vladimir S. Nazarov, Director of the Financial Research Institute, Editor in Chief of the Financial Journal, PhD (Economics)

Vitaly V. Omelyanovskiy, Head of Laboratory for Health Technology Assessment of the Applied Economic Research Institute, Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration, Doctor of Medicine, Professor

Milyausha R. Pinskaya, Professor of the Department of Tax Policy and Customs Tariff Regulation, Financial University under the Government of the Russian Federation, Doctor of Economics

Vladimir V. Trubin, Expert of the Department for Social Policy, Analytical Center under Government of the Russian Federation, PhD (Economics)

Pavel V. Trunin, Head of the Macroeconomics and Finance Division, Gaidar Institute for Economic Policy, Doctor of Economics

Kristina V. Shvandar, Head of the Advanced Financial Planning, Macroeconomic Analysis and Finance Statistics Center, Financial Research Institute, Doctor of Economics

Publishing Ethics

Editorial Office, Editorial Board and Publisher of the Financial Journal adhere to generally accepted international standards of publishing ethics and make efforts to fully comply with them.

The Journal is included in the **Ulrich's Periodicals Directory**.

Journal articles are indexed in the international database **RePEc** (**Re**search **P**apers in **Ec**onomics).

Articles are published for FREE. All articles are assigned Digital Object Identifiers — **DOI**. The Articles are publicly available on the Financial Journal website www.finjournal-nifi.ru, the Financial Research Institute website www.nifi.ru, and the portal of the Electronic Scientific Library www.elibrary.ru.

All articles are reviewed.
Reprint of materials published in the journal allowed only with the written permission of the publisher.
Opinions of the authors may not coincide with the opinion of the publisher.

© Financial Research Institute, 2019

Содержание

Бюджетная система. Прогнозирование доходов

Р. С. Леухин
Краткосрочное прогнозирование поступлений в бюджет
с использованием комбинации прогнозов 9

Бюджетная система. Межбюджетные отношения

М. В. Мильчаков
Особенности финансовой поддержки регионов
при реализации национальных проектов 22

Финансовая система. Математические методы экономики

М. Ю. Малкина, А. О. Овчаров
Индекс финансового стресса как обобщающий индикатор
финансовой нестабильности 38

Банковская система

Ю. С. Евлахова
Риски российских банков до и после признания их системной значимости 55

С. В. Якунин
Доминирование банков с государственным участием в России:
современные тенденции 64

Прямые иностранные инвестиции

Е. А. Федорова, А. Э. Николаев, Ю. С. Широкова, Ф. Ю. Федоров
Экспортная и импортная деятельность
российских компаний с ПИИ в условиях санкций 75

Бухгалтерский учет

Т. Г. Арбатская
Проблемы учета сомнительной дебиторской задолженности
организаций сектора государственного управления 91

Таможенный аудит

А. В. Агапова, И. А. Гокинаева, А. А. Мелешкина
Направление «таможенный аудит»:
внедрение в целях развития электронной таможни 106

Инициативное бюджетирование

В. А. Федосов, В. В. Богатченко
Финансовый механизм инициативного бюджетирования
в Российской Федерации 117

Contents

Budgetary System. Revenue Forecasting

R. S. Leukhin
Short-Term Fiscal Projections Using Forecast Combination Approach 9

Budgetary System. Intergovernmental Fiscal Relations

M. V. Milchakov
The Features of Federal Support Allocation Among Russian Regions
for National Projects Execution 22

Financial System. Mathematical Methods in Economics

M. Yu. Malkina, A. O. Ovcharov
Financial Stress Index as a Generalized Indicator of Financial Instability 38

Banking System

Yu. S. Evlakhova
The Risks of Russian Banks Before and After Recognition
of Being Systemically Important Financial Institutions 55

S. V. Yakunin
Domination of Banks With State Participation in Russia: Current Trends 64

Foreign Direct Investments

E. A. Fedorova, A. E. Nikolaev, Yu. S. Shirokova, F. Yu. Fedorov
Export and Import Activities of Russian Companies With FDI
in the Context of Sanctions 75

Accounting

T. G. Arbatskaya
Problems in Accounting of Bad Debts Reserve of Public Sector Organizations 91

Customs Audit

A. V. Agapova, I. A. Gokinaeva, A. A. Meleshkina
“Customs Audit” Direction: Implementation for the Purpose
of Electronic Customs Development 106

Participatory Budgeting

V. A. Fedosov, V. V. Bogatchenko
Financial Mechanism of Participatory Budgeting in the Russian Federation 117

DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-9-21

Р. С. Леухин

Краткосрочное прогнозирование поступлений в бюджет с использованием комбинации прогнозов

Роман Сергеевич Леухин *(e-mail: leukhin@eeg.ru), эксперт Экономической экспертной группы; лаборант-исследователь НИФИ Минфина России (г. Москва)*

Аннотация

В настоящей работе сравнивается ряд подходов к прогнозированию поступлений налога на прибыль в следующем квартале: модель авторегрессии и скользящего среднего, экспоненциальное сглаживание, модель линейной регрессии, наивный прогноз и разные способы комбинирования этих моделей. Получено, что с ростом длины промежутка, за который рассчитывается ошибка прогнозирования для проектировок на следующий квартал, меры ошибок увеличиваются для «первичных» моделей и арифметического среднего прогнозов и уменьшаются для способов комбинирования, учитывающих ошибки прогноза в предыдущих периодах. На промежутках в пять и десять кварталов наименьшую ошибку прогнозирования на следующий квартал обеспечивает модель линейной регрессии с индексом Московской биржи в качестве объясняющей переменной. На промежутке в 15 кварталов — подход комбинирования прогнозов с выбором модели по минимальной величине ошибки прогноза за предыдущие четыре квартала, что объясняется диверсификацией рисков ошибок прогнозов. Полученные результаты позволяют рекомендовать использование такого метода комбинирования для прогнозирования налога на прибыль в краткосрочном периоде и рассматривать его для других поступлений в бюджет.

Ключевые слова:

бюджетный прогноз, комбинирование прогнозов, точность прогнозирования, налоговые поступления, налог на прибыль

JEL: *C22, C53, H20*

Для цитирования: *Леухин Р. С. Краткосрочное прогнозирование поступлений в бюджет с использованием комбинации прогнозов // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2019. № 3. С. 9–21. DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-9-21*

ВВЕДЕНИЕ

Точность краткосрочного прогнозирования важна для целей бюджетирования и принятия управленческих решений органами государственной власти. Краткосрочные прогнозы служат в качестве опережающих индикаторов, которые могут свидетельствовать об отклонении фактических поступлений от запланированных. Основная польза от них может проявляться при подготовке или обновлении годовых бюджетных проектировок [Leal T. et al., 2007]. Повышение точности краткосрочных прогнозов способствует более эффективному

Автор выражает благодарность Е. Т. Гурвичу и А. Л. Суслиной за ценные замечания и рекомендации.

использованию доходов, источников финансирования дефицита бюджета и своевременному выполнению расходных обязательств. В данной работе затронута узкая область данной темы: рассматриваются подходы к краткосрочному прогнозированию поступлений налога на прибыль.

Существуют разные способы моделирования краткосрочной динамики поступлений, что может создавать проблемы выбора конкретного подхода для использования на практике. Критерий отбора модели зачастую показывает близкие результаты для разных спецификаций. В силу этого целесообразно использовать метод, который избавляет исследователя от необходимости выбрать конкретную модель, — комбинирование прогнозов[1]. Такой способ не только решает проблему выбора, но и повышает точность: многие эмпирические работы показывают, что объединение прогнозов дает результаты лучше, чем отдельные модели [Timmermann A., 2006].

В данной работе для прогноза поквартальных поступлений налога на прибыль в консолидированный бюджет сравнивается ряд подходов к прогнозированию, которые включают в себя экстраполяции (модели авторегрессии и скользящего среднего, экспоненциальное сглаживание, наивный прогноз), модель линейной регрессии и некоторые способы сочетания прогнозов.

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Вопрос внутригодового прогнозирования налогов скорее относится к деятельности ведомств, что отчасти объясняет тот факт, что данная тема не очень хорошо освещена в литературе. Тем не менее есть ряд работ, которые рассматривают вопросы краткосрочного прогнозирования налоговых поступлений. Например, для Португалии осуществляется краткосрочное прогнозирование налога на добавленную стоимость, налога на нефтепродукты, налога на продажу транспортных средств с помощью различных индикаторов [Esteves P. S., Braz C. R., 2013].

Более распространены работы, которые затрагивают вопрос прогнозирования налогов и других бюджетных показателей на год и более вперед. Так, в русскоязычной литературе вопрос точности бюджетных проектировок рассматривается в работе [Гурвич Е., 2006]. Обсуждаются прогнозы макроэкономических и бюджетных показателей в России, а также факторы, оказывающие влияние на их точность. Можно также привести в качестве примера отчет [Deloitte, 2018], в котором рассматриваются текущие подходы Казначейства Западной Австралии к оценке будущих поступлений от железной руды, налога на фонд заработной платы, гербового сбора при переходе собственности, земельного налога. Используются различные способы прогнозирования налоговых поступлений: модель коррекции ошибок, векторные авторегрессии, линейные регрессии и др.

Методы комбинирования прогнозов применяются в самых разных сферах прогнозирования: прогноз ВВП, цен на акции, метеорологических явлений и др. Широкое использование такого подхода к прогнозированию объясняется тем, что во многих работах установлено, что объединение моделей улучшает результаты прогнозирования: исследования на большом количестве рядов экономических данных подтверждают, что комбинация прогнозов работает лучше отдельно взятых моделей [Timmermann A., 2006].

Существует несколько объяснений успеха комбинации прогнозов по сравнению с отдельными моделями. Во-первых, используемые в экономических исследованиях модели представляют собой грубое приближение истинного процесса, порождающего данные. Объединение моделей может способствовать тому, что ошибки прогнозирования будут взаимно уничтожаться. Во-вторых, модели могут по-разному реагировать на изменение

---

[1] *В данной работе термины «комбинирование», «сочетание», «объединение» прогнозов или моделей равнозначны используемому в иностранной литературе термину «forecast combination».*

сил, определяющих функционирование исследуемого процесса. Если какой-то набор моделей, применяемый в комбинировании, сильно ухудшит качество прогноза при таком сдвиге, то он может быть уравновешен другими прогнозами, которые не изменят или улучшат свои результаты. Кроме того, возможно использовать способы сочетания, которые будут давать меньший вес моделям, начинающим показывать посредственные результаты. Иными словами, целесообразность комбинирования объясняется необходимостью диверсификации рисков ошибки прогнозирования.

В эмпирической литературе используются разнообразные подходы к комбинированию прогнозов [Timmermann A., 2006]. В частности, можно выделить следующие наиболее распространенные варианты:

а) среднее арифметическое;

б) расчет весов в соответствии с ошибкой прогноза за предыдущие периоды: модели, которые показали себя лучше, получают больший вес;

в) отбрасывание какой-то доли наихудших прогнозов;

г) объединение на основе оценок модели регрессии фактических значений ряда на сумму прогнозов.

На основе анализа эмпирических работ, которые нередко используют большое количество рядов экономических данных, можно выделить два факта:

1) объединение, которое использует арифметическое среднее, как правило, работает лучше, чем методы, требующие оценки весов комбинации;

2) отбрасывание на этапе комбинирования моделей, которые показывают посредственные прогнозы, зачастую улучшает результаты [Timmermann A., 2006].

Рассмотрим отдельные эмпирические исследования, которые используют подход комбинирования. Одна из основополагающих работ в этой области — [Bates J. M., Granger C. W. J., 1969]. В ней проводилось сравнение среднего двух прогнозов с отдельно взятыми моделями для данных пассажирских авиалиний. Рассматривались разные способы расчета весов для комбинации. Авторы получили, что объединение моделей приводит к сокращению ошибки прогноза.

Комбинирование зачастую рассматривается в работах по прогнозированию цен на нефть. В работе [Manescu C., Robays I. V., 2014] выбрано четыре модели, которые показывают наилучшие результаты относительно наивного прогноза: фьючерсы; фьючерсы, скорректированные на премию за риск; байесовская векторная авторегрессия и динамическая стохастическая модель общего равновесия. Модели показывают себя лучше наивного прогноза на разных временных горизонтах. Комбинирование этих четырех подходов с помощью простого усреднения дает более точные результаты, чем отдельно взятые модели и случайное блуждание. В работе [Baumeister C., Kilian L., 2015] точность комбинаций авторы сравнивают с наивным прогнозом. Используются данные за последние 20 лет, проектировки осуществляются для разных временных горизонтов (от одного до 24 месяцев с шагом в три месяца). Авторы используют для объединения шесть моделей, среди которых векторная авторегрессия, нефтяные фьючерсы, наивный прогноз. В результате арифметическое среднее проектировок оказалось в целом лучше, чем взвешивание, основанное на ошибке прогноза за несколько последних временных периодов.

В российской литературе вопрос объединения моделей с теоретической точки зрения рассматривается в эссе [Ицхоки О., 2006]. Что касается практического применения, Банк России использует подход комбинирования для прогнозирования инфляции [Андреев А., 2016]. Комбинируются разные способы экстраполяции (модель случайного блуждания, модель авторегрессии с линейным трендом, модель ненаблюдаемой компоненты) и модели с экзогенными переменными (линейная регрессия, векторная авторегрессия, байесовская векторная авторегрессия). Используемый способ объединения показывает результаты лучше, чем отдельные модели, на коротких горизонтах.

ПРОЦЕСС УПЛАТЫ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ И КАССОВЫЙ ПЛАН

Приведем некоторые факты, касающиеся налога на прибыль в России:

— в 2018 г. поступления налога на прибыль организаций составили 4 % ВВП, или 11 % от общих доходов бюджетной системы, что свидетельствует о важности точного прогнозирования данного налога;

— в период с 2002 по 2008 г. ставка налога на прибыль в большинстве случаев составляла 24 %. С 2009 г. и до конца используемого нами ряда данных — 20 %;

— с 2017 г. налог на прибыль по ставке 17 % зачисляется в бюджеты субъектов, и по ставке 3 % — в федеральный бюджет.

Опишем в общих чертах порядок и сроки уплаты налога на прибыль[2]. Налогоплательщиками налога на прибыль признаются российские и иностранные организации, которые осуществляют свою деятельность на территории РФ или получают доходы от источников в РФ. Сумма налога на прибыль определяется доходами и расходами организации.

Доход может отражаться либо кассовым методом, либо методом начисления. В случае использования кассового метода налог на прибыль отражается по факту получения компанией денежных средств, в случае метода начисления — по факту получения прибыли. Пользоваться кассовым методом могут некоторые исследовательские центры и компании, у которых в среднем за предыдущие четыре квартала сумма выручки от реализации товаров без учета НДС не превысила 1 млн руб. за каждый квартал. У отражения расходов также есть ряд особенностей, но они оставлены за рамками данной работы.

Налог на прибыль уплачивается по итогам года, а в течение года перечисляются авансовые платежи. Схема выплат выглядит примерно следующим образом:

— в случае перечисления авансовых платежей за квартал срок уплаты налога для первых трех кварталов — конец первого месяца квартала, следующего за отчетным. Доплата за год осуществляется не позднее конца первого квартала года, следующего за отчетным;

— в случае перечисления авансовых платежей ежемесячно с доплатой по итогам квартала (ежемесячный аванс перечисляется в основном по результатам работы в предыдущем квартале в целом — авансового платежа за предыдущий квартал) срок уплаты налога — конец отчетного месяца. Для первых трех кварталов доплата за квартал производится в конце месяца, следующего за отчетным кварталом. Доплата за год осуществляется не позднее конца первого квартала года, следующего за отчетным;

— если компания перечисляет налог из фактически полученной прибыли, то уплата налога производится в конце месяца, следующего за отчетным, для всех месяцев, кроме декабря. Доплата за год осуществляется не позднее первого квартала года, следующего за отчетным.

По основным параметрам механизм уплаты налога на прибыль не изменялся на всем промежутке рассматриваемого периода. Такой порядок уплаты позволяет утверждать, что во многом экономическая конъюнктура в квартале $t-1$ определяет поступления налога в квартале t.

Краткосрочное прогнозирование налоговых поступлений может быть востребовано для составления кассового плана исполнения бюджета. Кассовый план — прогноз кассовых поступлений в бюджет и кассовых выплат из бюджета в текущем финансовом году. Он требуется для того, чтобы расходные обязательства своевременно покрывались доходами и источниками финансирования дефицита бюджета. Более точные прогнозы поступления налогов поспособствуют росту эффективности использования бюджетных средств.

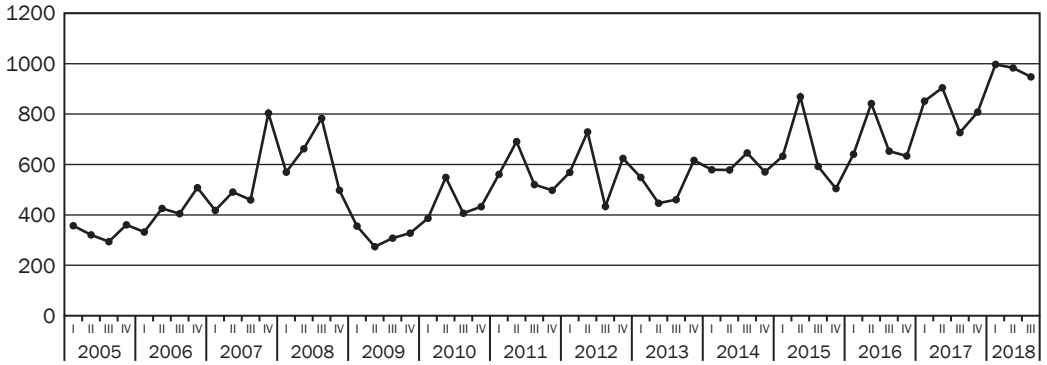
На рис. 1 приведена динамика поступлений налога на прибыль за рассматриваемый период.

---

[2] *ст. 246, 272, 273, 286–289 НК РФ.*

Рисунок 1

Динамика поступлений налога на прибыль в номинальном выражении, млрд руб. / Corporate income tax revenues, nominal value, billion RUB



Источник: расчеты автора на основе данных Казначейства России / Source: author's calculation based on the Russian Treasury data.

ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ МОДЕЛИ И ДАННЫЕ

Модели и данные

Для прогноза поступлений налога на прибыль на один квартал вперед оцениваются четыре «первичные» модели и их комбинации. Выбор моделей был основан прежде всего на принципе простоты. Три модели представляют собой разные способы экстраполяции предыдущих значений ряда, одна является регрессией на Индекс МосБиржи.

1. *Наивный прогноз*. Величина поступлений налога на прибыль в следующем квартале принимается равной поступлениям налога в предыдущем квартале:

$$Y_t = Y_{t-1}, \tag{1}$$

где Y_{t-1} — поступления налога на прибыль в периоде $t-1$,
Y_t — поступления налога на прибыль в периоде t.

2. *Экспоненциальное сглаживание*. Используется экспоненциальное сглаживание следующего вида:

$$\hat{Y}_t = \alpha Y_t + (\alpha - 1)\hat{Y}_{t-1}, \tag{2}$$

где Y_t — поступления налога на прибыль в периоде t,
$\hat{Y}_t$ — предсказанные поступления налога на прибыль в периоде t,
α — коэффициент сглаживания.

Для инициализации используется среднее первых $(T+1)/2$ наблюдений Y_t (где T — количество наблюдений в выборке). Параметр α оценивается минимизацией суммы квадратов ошибки прогноза на один шаг вперед.

3. *Модель авторегрессии и скользящего среднего*. Используется модель ARIMA (2,1,2):

$$\Delta^1 Y_t = \alpha + \beta_1 \Delta^1 Y_{t-1} + \beta_2 \Delta^1 Y_{t-2} + \gamma_1 \varepsilon_{t-1} + \gamma_2 \varepsilon_{t-2} + \varepsilon_t, \tag{3}$$

где α, β, γ — параметры модели,
Δ^1 — оператор первых разностей временного ряда.

Расширенный тест Дики — Фуллера не отвергает гипотезу о единичном корне для ряда в уровнях, отвергает для ряда в первых разностях — для оценки модели используются ряды в первых разностях. Модель оценивается методом максимального правдоподобия.

4. *Регрессия поступлений налога на прибыль на Индекс МосБиржи* (среднее за квартал) за предыдущий квартал:

$$Y_t = \alpha + \beta IMOEX_{t-1} + \varepsilon_t, \tag{4}$$

где Y_t — поступления налога на прибыль в периоде t,
$IMOEX_{t-1}$ — Индекс МосБиржи (среднее за квартал в периоде $t-1$). Рассчитывается как среднее значение Индекса МосБиржи по дневным данным на момент открытия за квартал.

Тест Энгла — Гренджера отвергает гипотезу о том, что ряды поступлений налога на прибыль и Индекса МосБиржи не коинтегрированы, что исключает наличие «ложной» регрессии[3]. В использовании такой спецификации заложена следующая идея: инвесторы реагируют на прибыльность компаний в текущем периоде и заранее угадывают ее в следующем периоде, что сказывается на капитализации рынка акций. По существующей схеме уплаты налога поступления в бюджет в квартале t обеспечиваются во многом за счет деятельности организаций в кварталах t и $t-1$, что согласуется с описанной логикой.

Модели оцениваются на основе ряда данных поступлений налога на прибыль в консолидированный бюджет с I кв. 2005 г. по II кв. 2018 г. Используются отчеты Казначейства России об исполнении консолидированного бюджета для расчета поступлений налога на прибыль организаций за квартал[4]. Прогноз осуществляется вне выборки на следующий квартал за период с I кв. 2014 г. по III квартал 2018 г., модель переоценивается по всем данным за предыдущие кварталы — **в данной работе не используется прогноз больше чем на один квартал вперед вне выборки**.

Методы комбинирования моделей

Применяются подходы, которые показывают наилучшие результаты в эмпирических исследованиях, — арифметическое среднее и отбрасывание моделей с посредственным результатом. Используются следующие варианты:

1) среднее арифметическое прогнозов;

$$f_c = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n} f_i, \tag{5}$$

где f_c — комбинация прогнозов,
f_i — комбинируемые прогнозы,
n — количество комбинируемых моделей.

2) выбор модели с минимальной ошибкой прогноза за предыдущие четыре квартала;

$$f_c = f_i, \tag{6}$$

где f_c — комбинация прогнозов;
f_i — одна из моделей, выбранных по минимальной сумме ошибок за четыре квартала, предшествующих прогнозному.

В терминах комбинирования остальным моделям присваивается нулевой вес.

---

[3] *Значение τ статистики в случае поступлений налога на прибыль как зависимой переменной: −6,19.*

[4] *Существенной сезонности в используемых рядах не выявлено. Модели оцениваются без ее учета.*

3) выбор модели с минимальной ошибкой прогноза за предыдущий квартал;

$$f_c = f_i\,, \tag{7}$$

где f_c — комбинация прогнозов;
f_i — одна из моделей, выбранных по минимальной ошибке за квартал, предшествующий прогнозному.

Объединяются все четыре описанные модели. Кроме того, рассчитываются сочетания с исключением каждой из моделей для оценки влияния первичных моделей на результаты комбинирования.

Описание полученных результатов

Качество различных способов прогнозирования поступлений налога на прибыль оценивалось путем сравнения ошибок прогноза на промежутке в пять (I кв. 2015 г. — I кв. 2016 г.), 10 (I кв. 2015 г. — II кв. 2017 г.) и 15 кварталов (I кв. 2015 г. — III кв. 2018 г.). При этом сопоставлялись следующие варианты прогнозирования:

1) одна из первичных моделей;
2) арифметическое среднее прогнозов первичных моделей;
3) выбор первичной модели с минимальной суммой ошибок прогноза за предыдущие четыре квартала;
4) выбор первичной модели с минимальной ошибкой прогноза за предыдущий квартал.

Результаты прогноза на основе отобранных моделей дают близкие значения к фактическим поступлениям налога на прибыль (рис. 2).

Рисунок 2

Поступления налога на прибыль и прогнозные значения отобранных моделей, прогноз на квартал вперед, млрд руб. / Corporate income tax revenues and predicted values, one quarter ahead, billion RUB

Источник: расчеты автора по данным Казначейства России и Московской биржи / Source: author's calculation based on the Russian Treasury and Moscow Exchange data.

Для оценки точности прогнозов использовалось три подхода к оценке ошибки: средняя абсолютная процентная, средняя абсолютная, среднеквадратичная (табл. 1, табл. А и Б в Приложении).

Таблица 1

Средняя абсолютная процентная ошибка, прогноз на квартал вперед, % / Mean absolute percentage error, one quarter ahead forecast, %

	Период		
	5 кварталов (I кв. 2015 г. — I кв. 2016 г.)	10 кварталов (I кв. 2015 г. — II кв. 2017 г.)	15 кварталов (I кв. 2015 г. — III кв. 2018 г.)
Все отобранные модели			
Модель ARIMA	8,6	13,4	15,7
Экспоненциальное сглаживание	7,1	12,8	16,1
Индекс МосБиржи	4,9*	9,6*	13,1
Наивный прогноз	8,2	14,0	17,9
Арифметическое среднее прогнозов	7,1	12,4	15,4
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущий квартал	25,0	21,4	17,9
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущие четыре квартала	17,5	15,8	12,8*
Без модели ARIMA			
Арифметическое среднее прогнозов	6,7	12,1	15,4
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущий квартал	25,8	21,1	18,1
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущие четыре квартала	18,4	16,2	14,3
Без экспоненциального сглаживания			
Арифметическое среднее прогнозов	7,2	12,3	15,2
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущий квартал	26,4	22,1	18,4
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущие четыре квартала	22,0	18,0	14,3
Без Индекса МосБиржи			
Арифметическое среднее прогнозов	7,9	13,4	16,3
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущий квартал	27,2	24,0	19,2
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущие четыре квартала	21,2	17,8	14,1
Без наивного прогноза			
Арифметическое среднее прогнозов	6,8	11,9	14,8
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущий квартал	17,5	16,5	13,7
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущие четыре квартала	17,5	15,8	12,8

** Наименьшие ошибки в категории «Все отобранные модели» за заданный период.*
Источник: расчеты автора по данным Казначейства России и Московской биржи / Source: author's calculation based on the Russian Treasury and Moscow Exchange data.

Модель авторегрессии и скользящего среднего, подход с выбором модели с минимальной ошибкой прогноза в предыдущем квартале и подход с выбором модели с минимальной ошибкой прогноза за последние четыре квартала хуже наивного прогноза на промежутке в пять кварталов по всем мерам ошибок. На промежутке в 10 кварталов согласно средней абсолютной процентной ошибке и средней абсолютной ошибке хуже наивного прогноза те же варианты, за исключением модели авторегрессии и скользящего среднего. В случае среднеквадратичной ошибки все то же, только ошибка наивного прогноза равна ошибке модели авторегрессии и скользящего среднего. На промежутке в 15 кварталов для средней абсолютной процентной ошибки прогноз хуже или равен наивному в подходе

с выбором модели по минимальной ошибке за предыдущий квартал (кроме варианта с исключением наивного). Для среднеквадратичной ошибки хуже или равны наивному прогнозу выбор модели по минимальной ошибке за предыдущий квартал в некоторых вариантах и среднее арифметическое прогнозов всех моделей. Для средней абсолютной ошибки хуже наивного прогноза подход с выбором модели по минимальной ошибке за предыдущий квартал. **Из сказанного следует, что выбор модели по минимальной ошибке прогноза в предыдущем квартале в основном показывает себя хуже наивного прогноза на всех рассматриваемых временных отрезках.**

На промежутке в пять кварталов наименьшая ошибка среди всех рассмотренных моделей и мер ошибок — у модели с Индексом МосБиржи. На промежутке в 10 кварталов наблюдается тот же результат. На отрезке в 15 кварталов наименьшую величину средней абсолютной процентной ошибки и средней абсолютной ошибки прогноза обеспечивает подход с выбором модели по минимальной ошибке за предыдущие четыре квартала. Что касается среднеквадратичной ошибки за такой период, то наименьшую ошибку в варианте с комбинацией всех отобранных моделей обеспечивает модель с Индексом МосБиржи, но результат незначительно отличается от варианта с выбором модели по минимальной ошибке прогноза за предыдущие четыре квартала. В варианте комбинации без наивного прогноза наименьшая величина среднеквадратичной ошибки у выбора модели по минимальной ошибке за предыдущие четыре квартала. **Таким образом, на небольших временных отрезках выше точность модели с Индексом МосБиржи. На наибольшем рассматриваемом промежутке наибольшая точность у подхода с выбором модели по минимальной ошибке прогноза за последние четыре квартала.**

Общая тенденция в описываемых результатах — рост мер ошибок прогноза для первичных моделей и среднего арифметического прогнозов с увеличением временного отрезка и сокращение величины ошибок подходов, которые учитывают величину ошибки в предыдущих периодах. **Таким образом, на промежутке в пять и десять кварталов наименьшую ошибку прогнозирования обеспечивает модель без комбинирования. А на промежутке в 15 кварталов — выбор модели с минимальной ошибкой прогноза за предыдущие четыре квартала**.

ОБСУЖДЕНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

Наиболее вероятным объяснением описанной динамики представляется диверсификация ошибок прогнозов. С ростом длины временного отрезка увеличивается количество случаев, в которых модель сильно отклоняется от фактических значений ряда. Успех учета величины ошибок за четыре предыдущих квартала можно объяснить тем, что отбрасываются модели, показавшие наихудший результат в предыдущих периодах: такой подход лучше других рассмотренных реагирует на изменение факторов, оказывающих влияние на поступления налога на прибыль. В плане остальных подходов обратим внимание на следующее:

— посредственные результаты выбора модели по минимальной ошибке прогноза в предшествующем периоде можно объяснить тем, что такой способ комбинирования сильно зависит от случайных ошибок отдельных моделей;

— арифметическое среднее показывает хороший результат, но все же не является лучшим подходом к прогнозированию на рассматриваемых временных отрезках;

— Индекс МосБиржи показал хорошие результаты относительно других рассмотренных методов, что можно объяснить тем, что инвесторы быстро реагируют на текущее и ожидаемое изменение прибыльности компаний.

Как показывает проведенная нами работа, комбинирование прогнозов может давать результаты лучше, чем отдельные модели, что позволяет рекомендовать его использование на практике. Однако обратим внимание на ряд недостатков объединения моделей

как подхода к прогнозированию. Во-первых, проблема выбора модели частично устраняется, но возникает проблема выбора способа комбинирования. Для какого-то процесса отдельный способ объединения может и не быть постоянно оптимальным. Во-вторых, такой подход не вписывается в теоретические основы математической статистики, которые исходят из существования одной истинной модели, описывающей процесс.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выделим основные результаты работы.

1. Выбор модели прогнозирования поступлений налога на прибыль по минимальной ошибке прогноза за предыдущие четыре квартала показывает результаты прогноза на следующий квартал лучше, чем экстраполяции, модель линейной регрессии и другие рассмотренные способы комбинирования прогнозов на промежутке в 15 кварталов.

2. Индекс МосБиржи дает наилучшие результаты прогнозирования поступлений налога на прибыль на следующий квартал на коротких временных отрезках и достаточно хорошие результаты на длинном горизонте.

Объединение прогнозов может диверсифицировать риски ошибок прогнозов, что было продемонстрировано в данной работе. Полученные результаты позволяют рекомендовать использование метода комбинирования с учетом ошибок прогноза за предыдущие четыре квартала для краткосрочного прогнозирования поступлений налога на прибыль и рассматривать такой подход для прогнозирования других поступлений в бюджет.

Список источников

Андреев А. Прогнозирование инфляции методом комбинирования прогнозов в Банке России / Банк России. Серия докладов об экономических исследованиях. 2016. № 14.

Гурвич Е. Насколько точны макроэкономические и бюджетные прогнозы? // Вопросы экономики. 2006. № 9. С. 4–20. DOI: 10.32609/0042-8736-2006-9-4-20.

Ицхоки О. Выбор модели и парадоксы прогнозирования // Квантиль. 2006. № 1. С. 43–51.

Bates J. M., Granger C. W. J. The Combination of Forecasts // Journal of the Operations Research Quarterly. 1969. Vol. 20. Iss. 4. P. 451–468. DOI: 10.1057/jors.1969.103.

Baumeister C., Kilian L. Forecasting the Real Price of Oil in a Changing World: A Forecast Combination Approach // Journal of Business & Economic Statistics. 2015. Vol. 33. Iss. 3. P. 338–351. DOI: 10.1080/07350015.2014.949342.

Esteves P. S., Braz C. R. Short-term Forecasting of Indirect Tax Revenues: An Application for Portugal / Banco de Portugal Economic Bulletin. Summer 2013.

Leal T. et al. Fiscal Forecasting. Lessons from the literature and challenges / ECB working paper series. 2007. № 843.

Manescu C., Robays I. V. Forecasting the Brent Oil Price. Addressing Time-Variation in Forecast Performance / ECB working paper series. 2014. № 1735.

Timmermann A. Forecast Combinations / Handbook of Economic Forecasting. 2006. Vol. 1. P. 135–196. DOI: 10.1016/S1574-0706(05)01004-9.

Review of Revenue Forecasting. Prepared for the Government of Western Australia, Department of Treasury / Deloitte, 2018.

Поступила в редакцию 30 апреля 2019 г.
Принята к публикации 10 июня 2019 г.

DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-9-21

Short-Term Fiscal Projections Using Forecast Combination Approach

Roman S. Leukhin[1, 2] *(e-mail: leukhin@eeg.ru), ORCID 0000-0002-8054-1602*
[1] *Economic Expert Group, Moscow 109012, Russian Federation*
[2] *Financial Research Institute, Moscow 127006, Russian Federation*

Abstract
In this paper the author compares a number of methods to forecast corporate income tax revenues in the next quarter: autoregressive integrated moving average, exponential smoothing, linear regression, naïve forecast, and combination approaches. Results show that the increase of the time period for the next quarter forecast error calculation leads to the increase of errors for individual models and arithmetic mean, and the decrease for combination approaches which consider forecast errors in previous periods. Linear regression with the MOEX Russia Index as explanatory variable provides the lowest error for the next quarter forecast for 5- and 10-quarter periods. The forecast combination approach, what takes into account the forecast error in previous 4 quarters, provides the best result for a period of 15 quarters, what is explained by diversification of forecast errors. This method can be successfully used for corporate income tax revenue projections and possibly for other budget revenues.

Keywords:
fiscal forecast, forecast combination, forecast accuracy, tax revenues, corporate income tax

JEL: *C22, C53, H20*

For citation: *Leukhin R.S. Short-Term Fiscal Projections Using Forecast Combination Approach. Finansovyj žhurnal — Financial Journal, 2019, no. 3, pp. 9–21 (In Russ.). DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-9-21*

Acknowledgments
The author expresses appreciation to E. T. Gurvich and A. L. Suslina for valuable comments and recommendations.

References

Andreev A. (2016). Inflation Projections Worked out by Central Bank of Russia Using Forecast Combination Approach. Central Bank of Russia. Economic research papers (In Russ.).

Bates J.M., Granger C.W.J. (1969). The Combination of Forecasts. *Journal of the Operations Research Quarterly*, vol. 20, iss. 4, pp. 451–468. DOI: 10.1057/jors.1969.103.

Baumeister C., Kilian L. (2015). Forecasting the Real Price of Oil in a Changing World: A Forecast Combination Approach. *Journal of Business & Economic Statistics*, vol. 3, iss. 3, pp. 338–351. DOI: 10.1080/07350015.2014.949342/.

Deloitte (2018). Review of Revenue Forecasting. Prepared for the Government of Western Australia, Department of Treasury.

Esteves P.S., Braz C.R. (2013). Short-term forecasting of indirect tax revenues: an application for Portugal. Banco de Portugal Economic Bulletin, Summer.

Gurvich E. (2006). How Accurate are Macroeconomic and Fiscal Forecasts? *Voprosy Ekonomiki*, no. 9, pp. 4–20 (In Russ.) DOI: 10.32609/0042-8736-2006-9-4-20.

Itskhoki O. (2006). Model Selection and Paradoxes of Prediction. *Quantile*, no. 1, pp. 43–51. (In Russ.).

Leal T. et al. (2007). Fiscal Forecasting. Lessons from the literature and challenges. ECB working paper series no. 843.

Manescu C., Robays I.V. (2014). Forecasting the Brent Oil Price. Addressing Time-Variation in Forecast Performance. ECB working paper series no. 1735.

Timmermann A. (2006). Forecast Combinations. Handbook of Economic Forecasting, vol. 1, pp. 135–196. DOI: 10.1016/S1574-0706(05)01004-9.

Received 30.04.2019
Accepted for publication 10.06.2019

ПРИЛОЖЕНИЕ

Таблица А

Среднеквадратичная ошибка, прогноз на квартал вперед / Root-mean-square error, one quarter ahead forecast

	Период		
	5 кварталов (I кв. 2015 г. — I кв. 2016 г.)	10 кварталов (I кв. 2015 г. — II кв. 2017 г.)	15 кварталов (I кв. 2015 г. — III кв. 2018 г.)
Все отобранные модели			
Модель ARIMA	11,4	13,9	14,4
Экспоненциальное сглаживание	9,1	12,8	14,3
Индекс МосБиржи	8,0*	10,8*	12,8*
Наивный прогноз	10,4	13,9	15,6
Арифметическое среднее прогнозов	9,2	12,3	15,6
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущий квартал	18,6	17,6	15,6
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущие четыре квартала	17,6	15,2	13,0
Без модели ARIMA			
Арифметическое среднее прогнозов	8,6	11,9	13,4
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущий квартал	18,7	17,0	15,7
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущие четыре квартала	17,6	15,2	13,9
Без экспоненциального сглаживания			
Арифметическое среднее прогнозов	9,3	12,1	13,3
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущий квартал	18,5	17,6	15,5
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущие четыре квартала	17,4	15,1	12,9
Без Индекса МосБиржи			
Арифметическое среднее прогнозов	10,1	13,1	14,2
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущий квартал	19,4	18,6	16,2
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущие четыре квартала	18,6	16,7	14,2
Без наивного прогноза			
Арифметическое среднее прогнозов	9,2	12,1	13,3
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущий квартал	14,6	14,5	12,6
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущие четыре квартала	14,6	13,6	11,7

** Наименьшие ошибки в категории «Все отобранные модели» за заданный период.*
Источник: расчеты автора по данным Казначейства России и Московской биржи / Source: author's calculation based on the Russian Treasury and Moscow Exchange data.

Таблица Б

Средняя абсолютная ошибка, прогноз на квартал вперед / Mean absolute error, one quarter ahead forecast

	Период		
	5 кварталов (I кв. 2015 г. — I кв. 2016 г.)	10 кварталов (I кв. 2015 г. — II кв. 2017 г.)	15 кварталов (I кв. 2015 г. — III кв. 2018 г.)
Все отобранные модели			
Модель ARIMA	5,6	9,4	11,5
Экспоненциальное сглаживание	4,6	9,3	12,2
Индекс МосБиржи	3,4*	7,2*	10,5
Наивный прогноз	5,3	9,9	13,2
Арифметическое среднее прогнозов	4,7	8,9	11,6
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущий квартал	16,3	15,4	13,3
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущие четыре квартала	11,7	11,5	9,7*
Без модели ARIMA			
Арифметическое среднее прогнозов	4,4	8,8	11,7
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущий квартал	16,8	15,1	13,5
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущие четыре квартала	11,7	11,5	10,6
Без экспоненциального сглаживания			
Арифметическое среднее прогнозов	4,7	8,8	11,4
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущий квартал	17,1	15,8	13,6
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущие четыре квартала	14,3	12,8	10,6
Без Индекса МосБиржи			
Арифметическое среднее прогнозов	5,1	9,5	12,0
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущий квартал	17,4	16,9	13,9
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущие четыре квартала	13,8	12,6	10,5
Без наивного прогноза			
Арифметическое среднее прогнозов	4,5	8,6	11,3
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущий квартал	11,7	12,1	10,5
Выбор модели по минимальной ошибке за предыдущие четыре квартала	11,7	11,5	9,7

** Наименьшие ошибки в категории «Все отобранные модели» за заданный период.*
Источник: расчеты автора по данным Казначейства России и Московской биржи / Source: author's calculation based on the Russian Treasury and Moscow Exchange data.

DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-22-37

М. В. Мильчаков

Особенности финансовой поддержки регионов при реализации национальных проектов

Михаил Викторович Мильчаков *(e-mail: milchakovmv@mail.ru) к. г. н., специалист по вопросам региональной политики и межбюджетных отношений, магистрант Московского государственного юридического университета имени О. Е. Кутафина (МГЮА) (г. Москва)*

Аннотация
В России с 2019 г. началась активная фаза реализации национальных проектов. В статье на основе количественных данных из открытых источников рассматриваются особенности предоставления финансовой поддержки из федерального бюджета бюджетам регионов для реализации национальных проектов. Анализируется методологическое и правовое обеспечение предоставления таких трансфертов. Установлено, что по многим аспектам режим финансирования межбюджетных трансфертов по линии национальных проектов имеет ряд преимуществ и преференций по сравнению со стандартными схемами. Автором предложены формализованные подходы по оценке потенциала воздействия федеральной финансовой поддержки национальных проектов на региональные бюджеты. Выявлены возможности перехода к более широкоцелевому формату финансирования мероприятий национальных проектов и улучшения условий их административного сопровождения. Установлено, что распределение межбюджетных трансфертов по национальным проектам между регионами в целом учитывает их бюджетно-финансовые возможности. При этом определены регионы, улучшившие финансовое положение в связи с реализацией национальных проектов, а также группа субъектов Российской Федерации, по которой могут быть предусмотрены дополнительные меры поддержки.

Ключевые слова:
межбюджетные отношения, межбюджетные трансферты, национальные проекты, дотации, межбюджетные субсидии, федеральный бюджет, бюджеты регионов

JEL: *H61, H72, H77, R58*

Для цитирования: *Мильчаков М. В. Особенности финансовой поддержки регионов при реализации национальных проектов // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2019. № 3. С. 22–37. DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-22-37*

ВВЕДЕНИЕ

С 2019 г. в России началась активная фаза реализации национальных проектов во исполнение Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» (далее — Указ Президента № 204). На подготовительном этапе осуществлялось формирование нормативной правовой базы.

Так, Правительством Российской Федерации издано постановление, которым утверждено Положение об организации проектной деятельности в Правительстве Российской

Федерации[1]. Кроме того, Председатель Правительства утвердил Методические указания по разработке национальных проектов[2]. Протоколом заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации от 17 декабря 2018 г. № 15 приняты Методические указания по порядку и типовой форме заключения соглашения между руководителем федерального проекта и руководителем регионального проекта о реализации на территории субъекта Российской Федерации регионального проекта.

Вместе с тем, как отмечается рядом ученых, в практике государственного управления не был в полной мере решен ряд вопросов правового и институционального характера. В частности, в настоящее время отсутствует четкое позиционирование национальных проектов в системе стратегического планирования согласно Федеральному закону от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» [Бухвальд Е. М., 2019].

При этом в целях достижения установленных приоритетов при составлении федерального бюджета на 2019–2021 г.[3] были предусмотрены бюджетные ассигнования на оказание дополнительной финансовой помощи бюджетам субъектов Российской Федерации в форме субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов.

Таким образом, в системе межбюджетных отношений между центром и регионами появились дополнительные направления финансирования в рамках реализации национальных проектов. Данное обстоятельство обусловливает актуальность анализа произошедших изменений и оценки влияния отмеченных новаций на механизмы финансовой поддержки регионов из федерального бюджета, их влияния на бюджетно-финансовое положение регионов.

Цель статьи — выявить особенности предоставления и распределения межбюджетных трансфертов по национальным проектам в системе межбюджетных отношений между центром и регионами с учетом оценки их влияния на региональные бюджеты.

Автором были поставлены следующие исследовательские задачи:

— проанализировать объем и структуру межбюджетных трансфертов, предусмотренных на реализацию национальных проектов;

— выделить методологические особенности предоставления и распределения межбюджетных трансфертов при реализации национальных проектов, сравнив их с общими существующими подходами по предоставлению межбюджетных трансфертов;

— оценить потенциал воздействия федеральной финансовой поддержки по линии национальных проектов на региональные бюджеты с учетом бюджетно-финансового положения субъектов РФ.

При подготовке статьи использовалась информация из общедоступных открытых источников, в том числе информация Росстата, Минфина России и Федерального казначейства. В качестве информационной основы были использованы данные, представленные в Федеральном законе от 29 ноября 2018 г. № 459-ФЗ «О федеральном бюджете на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов» (далее — Федеральный закон № 459).

Следует отметить, что по теме формирования национальных проектов рядом ученых выполнены специализированные исследования, проведен анализ их структуры, исследованы отдельные мероприятия. В частности, А. А. Ткаченко рассмотрены вопросы формирования национального проекта «Демография» с учетом международного опыта

---

[1] *Постановление Правительства Российской Федерации от 31 октября 2018 г. № 1288 «Об организации проектной деятельности в Правительстве Российской Федерации».*

[2] *«Методические указания по разработке национальных проектов (программ)» (утв. Правительством РФ 04.06.2018 № 4072п-П6).*

[3] *Федеральный закон от 29 ноября 2018 г. № 459-ФЗ «О федеральном бюджете на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов».*

[Ткаченко А. А., 2018]. В настоящей статье национальные проекты рассматриваются прежде всего с позиции общих бюджетно-финансовых параметров и возможности воздействия на субфедеральные бюджеты.

АНАЛИЗ ОБЪЕМА И СТРУКТУРЫ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ, ПРЕДУСМОТРЕННЫХ НА РЕАЛИЗАЦИЮ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Федеральным бюджетом на 2019 г. предусмотрены межбюджетные трансферты из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации в объеме 2272,2 млрд руб., что примерно на 9 % превышает объем доходов консолидированных бюджетов регионов (далее — КБР) в виде межбюджетных трансфертов из федерального бюджета по итогам исполнения КБР за 2018 г.

При рассмотрении изменений объемов финансовой помощи необходимо учитывать и общую динамику налоговых и неналоговых доходов региональных бюджетов, т. к. вопрос укрепления налоговой базы и дальнейшего сокращения межрегиональных различий сохраняет актуальность [Боброва А. В., 2018]. Ряд ученых-практиков отмечает возможности по дальнейшему совершенствованию методики распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ [Бухарский В. В., 2017], в т. ч. с учетом международного опыта [Дерюгин А. Н., 2017]. Однако возможности выравнивания ограничены как в силу чрезмерной концентрации экономической деятельности в отдельных регионах и общими (во многом унаследованными) диспропорциями в экономическом ландшафте [Кузнецова О. В., 2018], так и макроэкономическими факторами с учетом контуров экономической модели развития [Глазьев С. Ю., 2017]. При рассмотрении вопросов финансовой поддержки регионам на выполнение мероприятий национальных проектов необходимо также учитывать и высокий уровень долговой нагрузки у ряда субъектов РФ [Виноградов Н. В., 2018].

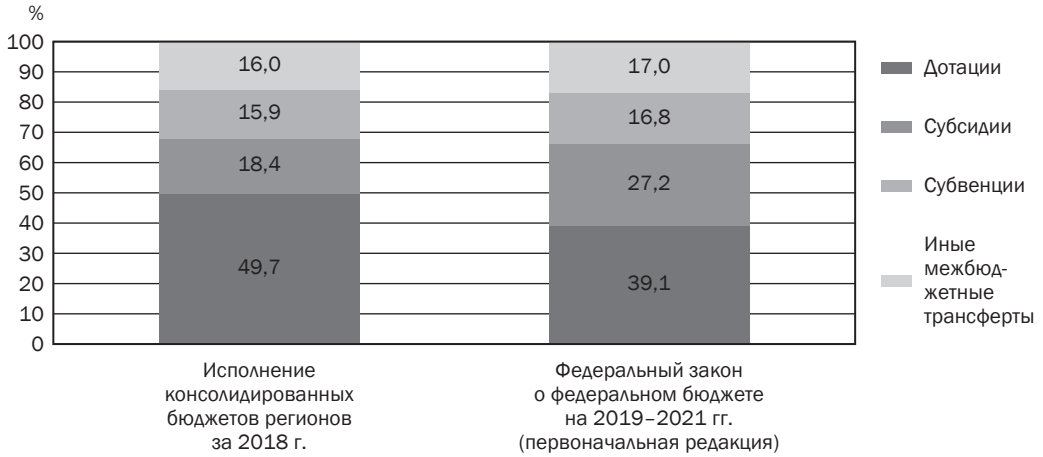
В 2019 г. существенно увеличился размер предоставляемых субсидий (примерно на 60 %), что связано в т. ч. с наращиванием объема софинансирования мероприятий в рамках реализации национальных проектов. По сравнению с предыдущим годом также выросли расходы федерального бюджета на предоставление субвенций и иных межбюджетных трансфертов (примерно на 15–16 %). При этом объем дотаций сократился с 1035,5 млрд руб. в 2018 г. до 887,7 млрд руб. в текущем году (снижение на 14,3 %). Однако следует учитывать, что объем бюджетных ассигнований на предоставление дотаций в 2019 г. может быть увеличен уже в ходе исполнения федерального бюджета и путем его корректировки.

В итоге структура межбюджетных трансфертов также претерпела ряд изменений (рис. 1): сократилась доля дотаций (на 10,6 п. п.) и увеличилась доля субсидий (на 8,7 п. п.).

В рамках стратегических направлений, закрепленных в Указе Президента № 204, предоставление межбюджетных трансфертов в 2019 г. из федерального бюджета бюджетам регионов предусмотрено по десяти национальным проектам и Комплексному плану модернизации и расширения магистральной инфраструктуры (далее — национальные проекты). Финансовая поддержка по национальным проектам предоставляется в форме субсидий, субвенций и иных межбюджетных трансфертов, на которые приходится 26,1 % всей финансовой помощи регионам согласно Федеральному закону № 459 (здесь и далее — в первоначальной редакции). Расходы на выделение межбюджетных трансфертов в 2019 г. не предусмотрены по национальной программе «Цифровая экономика Российской Федерации» (запланировано выделение межбюджетных трансфертов в форме субсидий на 2020–2021 годы). Национальный проект «Наука» финансируется на федеральном уровне без применения инструментов межбюджетного регулирования, иными способами.

Рисунок 1

Структура межбюджетных трансфертов, предоставляемых из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации / The composition of grants transferred from federal budget to regions



Источник: составлено автором по данным Федерального казначейства и Федерального закона от 29 ноября 2018 г. № 459-ФЗ / Source: compiled by the author.

Общий объем федеральной финансовой поддержки на реализацию вышеуказанных проектов, программы и плана в соответствии с Федеральным законом № 459 составляет 593,8 млрд руб. на 2019 г., 645,7 млрд руб. — на 2020 г. и 655,9 млрд руб. — на 2021 г.

Информация о финансовом обеспечении национальных проектов содержится в их паспортах, которые утверждались протоколами заседаний президиума Совета при Президенте Российской Федерации с включением информации о плановых объемах финансирования, выходящих за рамки трехлетнего бюджетного цикла. В частности, паспорт национального проекта «Жилье и городская среда»[4] включает раздел 5, где приводятся объемы финансирования на 2018–2024 гг. с детализацией по четырем федеральным проектам («Ипотека», «Жилье», «Формирование комфортной городской среды», «Обеспечение устойчивого сокращения непригодного для проживания жилищного фонда») и источникам финансирования (федеральный бюджет, государственные внебюджетные фонды, КБР, внебюджетные источники). Общий объем финансирования этого национального проекта на 2019–2024 гг. предусматривается в сумме более 1 трлн руб., на федеральный бюджет приходится около 83 % затрат, на КБР — 17 %.

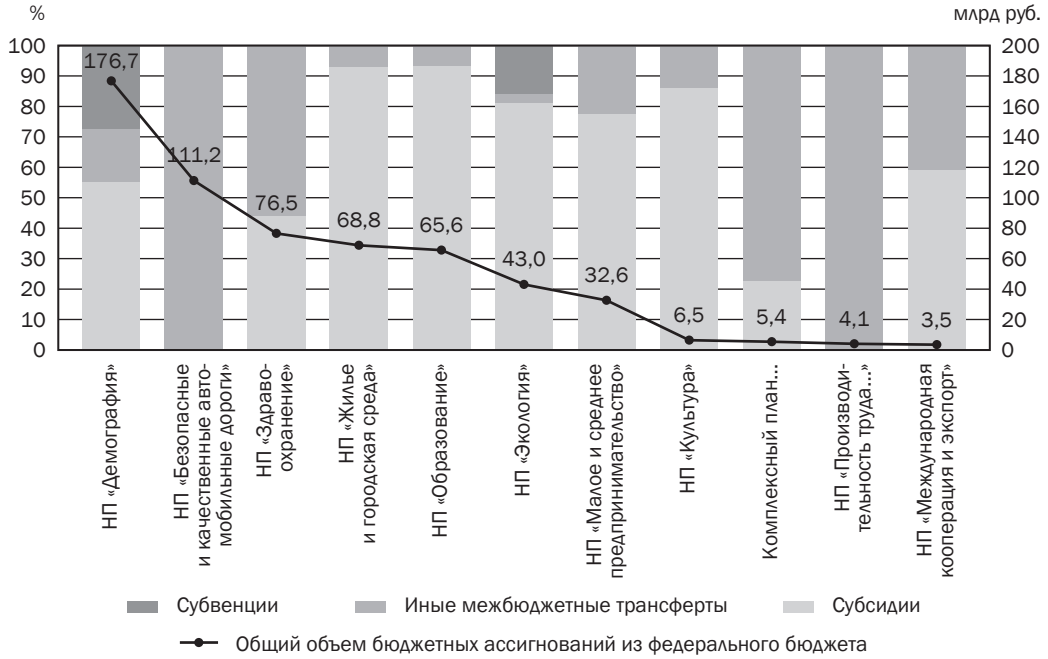
Национальные проекты сильно различаются по объемам финансирования (рис. 2). В 2019 г. наибольший объем федеральных межбюджетных трансфертов регионам предусмотрен по линии национального проекта «Демография» (более 176 млрд руб.). Более 100 млрд руб. выделено также на финансовую поддержку регионов по национальному проекту «Безопасные и качественные автомобильные дороги», свыше 50 млрд руб. — на предоставление финансовой помощи еще по трем национальным проектам: «Здравоохранение», «Жилье и городская среда» и «Образование». По шести национальным проектам размер финансовой поддержки субъектам Российской Федерации составляет менее 50 млрд руб., в т. ч. по двум национальным проектам — менее 5 млрд руб. («Производительность труда и поддержка занятости» и «Международная кооперация и экспорт»).

---

[4] *Утвержден протоколом заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации от 24 сентября 2018 г. № 12.*

Рисунок 2

Объемы и структура финансирования национальных проектов по формам межбюджетных трансфертов / The volumes and the composition of grants used for national projects funding



Источник: составлено автором по данным Федерального казначейства и Федерального закона № 459-ФЗ (первоначальная редакция) / Source: compiled by the author.

В составе Федерального закона № 459 утверждены распределения 146 межбюджетных трансфертов из федерального бюджета бюджетам регионов, из которых 67 (чуть менее 50 %) предоставляются в рамках реализации национальных проектов. Из выделенных 67 направлений финансовой поддержки распределено 48 субсидий, 12 иных межбюджетных трансфертов и семь субвенций. Следует отметить, что дальнейшее распределение зарезервированных средств на выполнение целей и задач национальных проектов возможно по решениям Правительства Российской Федерации, а также при дальнейшей корректировке Федерального закона № 459.

В рамках данной статьи субсидии, предоставляемые на реализацию мероприятий по социально-экономическому развитию субъектов Российской Федерации, входящих в состав Северо-Кавказского федерального округа, и субсидии на софинансирование капитальных вложений в объекты государственной собственности субъектов Российской Федерации по линии Минздрава России учтены целиком в составе межбюджетных трансфертов по национальным проектам. Данный подход использован автором во избежание грубых методологических погрешностей и ввиду того, что в Федеральном законе № 459 сформированы единые распределения по каждому из вышеуказанных направлений поддержки регионов, хотя часть финансирования фактически не включена в состав национальных проектов. Таким образом, это решение автора статьи обусловлено особенностями формирования приложений к Федеральному закону № 459 и составления финансового обеспечения национальных проектов.

Расчеты автора показывают, что по 67 указанным выше направлениям финансовой поддержки распределены бюджетные ассигнования в общем объеме 570,5 млрд руб.

При этом в Федеральном законе № 459 по двум субвенциям предусмотрен нераспределенный резерв в объеме 6,8 млрд руб., а 6,9 млн руб. выделено на субвенции г. Байконуру на выполнение полномочий Российской Федерации по осуществлению ежемесячной выплаты в связи с рождением (усыновлением) первого ребенка.

Субсидии составляют наибольшую долю в объеме финансовой поддержки регионам по национальным проектам — 54,7 %, на иные межбюджетные трансферты приходится 36 %, на субвенции — 9,3 %. Предоставление субвенций предусмотрено только по двум национальным проектам («Демография» и «Экология»).

Часть межбюджетных трансфертов по национальным проектам имеет узкоцелевой характер. Так, по 13 из 67 распределенных межбюджетных трансфертов получателями финансовой поддержки являются менее десяти регионов, в т. ч. по восьми трансфертам — только один-два субъекта Российской Федерации. В частности, в 2019 г. менее десяти регионов получают субсидии на модернизацию региональных и муниципальных театров юного зрителя и театров кукол путем их реконструкции, капитального ремонта, субсидии на восстановление и экологическую реабилитацию водных объектов, субсидии на мероприятия по созданию новых мест дополнительного образования детей. Однако по ряду межбюджетных трансфертов количество получателей невелико по объективным причинам. К примеру, софинансирование мероприятий экологической направленности в отношении озера Байкал охватывает территории только Республики Бурятия и Иркутской области.

Кроме того, по 20 из 67 распределений (около трети) в составе Федерального закона № 459 общий объем финансовой помощи составляет менее 1 млрд руб., в т. ч. по 14 направлениям объем финансирования менее 0,5 млрд руб., а по двум субвенциям — менее 0,1 млрд руб. В частности, менее 1 млрд руб. предусмотрено на предоставление субсидий всем 43 регионам на поддержку образования для детей с ограниченными возможностями здоровья, а субсидия Ямало-Ненецкому автономному округу (региону с высоким уровнем бюджетной обеспеченности) составляет 1 млн руб. Размер предоставляемой финансовой помощи в 2019 г. в форме иных межбюджетных трансфертов на проведение вакцинации против пневмококковой инфекции граждан старше трудоспособного возраста из групп риска, проживающих в организациях социального обслуживания, у семи субъектов Российской Федерации составляет менее 200 тыс. руб.

Одновременно ряд межбюджетных трансфертов, распределенных в составе Федерального закона № 459, предоставляется на реализацию схожих целей и задач и имеет общую целевую ориентацию, однако, несмотря на это обстоятельство, похожие по целям межбюджетные трансферты могут параллельно выделяться и по линии национальных проектов, и вне «нацпроектного» формата. Ранее в качестве примера уже приводились субсидии, представляемые на реализацию мероприятий по социально-экономическому развитию субъектов Российской Федерации, входящих в состав Северо-Кавказского федерального округа. Кроме того, аналогичная ситуация характерна для субсидий на обеспечение устойчивого развития сельских территорий, только часть из которых инкорпорирована в национальные проекты. Свои особенности имеет и система финансирования театральной инфраструктуры. Так, если субсидия на модернизацию театров юного зрителя и театров кукол отражается в национальном проекте «Культура», то субсидия на поддержку творческой деятельности и техническое оснащение детских и кукольных театров, субсидия на обеспечение развития и укрепления материально-технической базы домов культуры в населенных пунктах с числом жителей до 50 тыс. человек и субсидия на поддержку творческой деятельности и укрепление материально-технической базы муниципальных театров в населенных пунктах с численностью населения до 300 тыс. человек в национальный проект не включены. При этом общий объем бюджетных ассигнований на 2019 г. по четырем указанным субсидиям составляет 3,5 млрд руб.

Таким образом, предоставление межбюджетных трансфертов с узким географическим охватом и незначительным объемом финансирования, частичным взаимным дублированием повышает риск снижения результативности бюджетных расходов и недостижения общественно значимого результата.

В связи с этим имеется потенциал по дальнейшему совершенствованию правил формирования межбюджетных трансфертов — переход к более широкоцелевому формату их предоставления на основе дополнительной инвентаризации и консолидации направлений финансирования, что позволит концентрировать средства на решении долгосрочных задач, упростить администрирование средств и ускорить их доведение до получателей, а также минимизировать риски частичного дублирования целевого назначения различных инструментов поддержки.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ МЕЖБЮДЖЕТНЫХ ТРАНСФЕРТОВ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Рамочная методология предоставления межбюджетных трансфертов установлена соответствующими положениями Бюджетного кодекса Российской Федерации (гл. 16 «Межбюджетные трансферты»), нормами Постановления Правительства Российской Федерации[5] и «отраслевых» правил и методик предоставления и распределения межбюджетных трансфертов. В целях создания дополнительных условий для повышения эффективности предоставления и использования межбюджетных трансфертов, выделяемых на реализацию национальных проектов, закреплен особый правовой режим их предоставления с рядом методологических особенностей.

Во-первых, в целях обеспечения большей гибкости в управлении финансовыми ресурсами при реализации национальных проектов принят Федеральный закон от 28 ноября 2018 г. № 457-ФЗ «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации и установлении особенностей исполнения федерального бюджета в 2019 году», согласно ст. 7 которого в ходе исполнения федерального бюджета в 2019 г. возможно перераспределение бюджетных ассигнований между национальными проектами (программами) и (или) входящими в их состав федеральными проектами, а также увеличение бюджетных ассигнований на их финансирование за счет уменьшения бюджетных ассигнований, не предусмотренных на реализацию национальных проектов. Правительство Российской Федерации в 2019 г. также может вносить изменения в распределение объемов межбюджетных трансфертов, предоставляемых в целях реализации региональных проектов, обеспечивающих достижение целей, показателей и результатов федеральных проектов, без внесения изменений в Федеральный закон № 459.

Во-вторых, в целях снижения нагрузки на бюджеты регионов с ограниченными бюджетно-финансовыми возможностями в части финансирования мероприятий, предусмотренных национальными проектами, издано Распоряжение Правительства Российской Федерации от 1 декабря 2018 г. № 2648-р. Этим актом на 2019–2021 гг. установлены предельные уровни софинансирования расходных обязательств субъектов Российской Федерации, возникших при реализации национальных проектов (программ) и (или) федеральных проектов.

Для регионов с бюджетной обеспеченностью менее единицы установлен повышенный уровень софинансирования за счет средств федерального бюджета в пределах 95–99 %

---

[5] *Постановление Правительства Российской Федерации от 30 сентября 2014 г. № 999 «О формировании, предоставлении и распределении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации».*

расходного обязательства. Только у 12 регионов с высоким уровнем бюджетной обеспеченности доля федерального софинансирования составляет менее 95 %, в том числе у трех субъектов Российской Федерации — менее 30 %.

Для межбюджетных трансфертов, не включенных в национальные проекты, при установлении уровня софинансирования используется Распоряжение Правительства Российской Федерации от 12 июля 2018 г. № 1450-р. Согласно этому распоряжению только по 12 низкообеспеченным регионам уровень софинансирования расходного обязательства за счет средств федерального бюджета определен в размере 95 %, у остальных субъектов Российской Федерации этот показатель ниже.

Можно отметить эффект, связанный с тем, что при включении в методики распределения субсидий показателя доли софинансирования расходного обязательства за счет федеральных средств по субсидиям в рамках национальных проектов возникают предпосылки для меньшей концентрации средств на поддержание самых низкообеспеченных регионов с одновременным перераспределением средств в пользу среднеразвитых субъектов Российской Федерации.

В-третьих, реализация мероприятий национальных проектов на региональном уровне в рамках предоставления межбюджетных трансфертов на осуществление региональных проектов предполагает заключение двух самостоятельных соглашений. В частности, субъект Российской Федерации — получатель субсидии по национальному проекту заключает соглашение с федеральным органом государственной власти (федеральным государственным органом), которому как получателю средств федерального бюджета доведены лимиты бюджетных обязательств на предоставление субсидии (главным распорядителем средств федерального бюджета) с учетом требований, установленных Правилами[6]. Одновременно таким регионом заключается и соглашение с руководителем федерального проекта о реализации на территории субъекта Российской Федерации регионального проекта, обеспечивающего достижение целей, показателей и результатов соответствующего федерального проекта. В каждом из отмеченных соглашений устанавливаются обязательства, результаты использования субсидий, закрепляются показатели федерального проекта по субъекту Российской Федерации.

С одной стороны, такой подход обеспечивает усиление контроля за эффективностью и результативностью использования финансовых ресурсов. С другой стороны, исходя из наличия у большого количества регионов иных обязательств, в т. ч. в рамках заключенных соглашений о реструктуризации задолженности по бюджетным кредитам[7] и ежегодно подписываемых соглашений, которые предусматривают меры по социально-экономическому развитию и оздоровлению государственных финансов субъектов Российской Федерации[8], при несбалансированности и избыточности обязательств создаются риски снижения устойчивости региональных бюджетов, усложняется администрирование соглашений.

В-четвертых, Правительством Российской Федерации во исполнение перечня поручений Президента России по итогам расширенного заседания президиума Госсовета 23 ноября 2018 г. (№ Пр-2426ГС от 18 декабря 2018 г., подп. «в»–«е» п. 7)[9], на котором

---

[6] *Правила формирования, предоставления и распределения субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации, утвержденные Постановлением Правительства Российской Федерации от 30 сентября 2014 г. № 999.*

[7] *Условия реструктуризации закреплены Постановлением Правительства Российской Федерации от 13 декабря 2017 г. № 1531.*

[8] *Перечень обязательств на 2019 г. утвержден Постановлением Правительства Российской Федерации от 30 декабря 2018 г. № 1762.*

[9] *http://government.ru/activities/selection/301/36286/.*

рассматривались задачи по реализации Указа Президента Российской Федерации от 7 мая 2018 г. № 204, были подготовлены изменения в законодательство, касающиеся совершенствования федеральной контрактной системы.

Согласно принятому Федеральному закону от 1 мая 2019 г. № 71-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд”» основная часть новаций по оптимизации и ускорению закупочных процедур вступит в силу с 1 июля 2019 г. Нововведения среди прочего предусматривают возможность изменения условий контракта по строительству при возникновении обстоятельств непреодолимой силы, изменения отдельных контрактов, заключенных с единственным поставщиком (допускается их пролонгация), заключения контракта со вторым участником закупки в случае расторжения контракта при невыполнении победителем его условий, ужесточения требований к участию в аукционе по строительству, реконструкции, капитальному ремонту и сносу объектов капитального строительства в части необходимости предварительного подтверждения участником наличия опыта выполнения аналогичных работ.

В целом вышеуказанные меры с учетом перехода к активной фазе реализации национальных проектов создают условия для более эффективного применения механизма контрактации и повышения эффективности бюджетных расходов.

Таким образом, с позиции правового обеспечения была создана необходимая база для результативного управления финансовыми ресурсами при реализации национальных и региональных проектов с использованием инструментов финансовой поддержки. По многим аспектам режим финансирования межбюджетных трансфертов по линии национальных проектов имеет ряд преимуществ и преференций по сравнению со стандартными схемами и подходами. В то же время с учетом полученных в разделе 1 результатов анализа выявлен потенциал дальнейшего совершенствования методологических подходов по формированию межбюджетных трансфертов, ориентированных на достижение целей национальных проектов. Расширение спектра обязательств у регионов с учетом заключения различных соглашений с федеральными органами может усложнить их дальнейшее сопровождение и администрирование. Кроме того, результативность выполнения национальных проектов зависит от обеспечения увязки инструментов поддержки регионов в форме выделения межбюджетных трансфертов с иными формами поддержки (особые экономические зоны, территории опережающего развития, различные форматы государственно-частного партнерства, льготные тарифы) и координации со стратегиями и инвестиционными планами крупных инвесторов, в том числе компаний с государственным участием и естественных монополий.

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ВОЗДЕЙСТВИЯ ФЕДЕРАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ПО НАЦИОНАЛЬНЫМ ПРОЕКТАМ НА РЕГИОНАЛЬНЫЕ БЮДЖЕТЫ

Распределение финансовых ресурсов по регионам России, выделяемых из федерального бюджета в виде межбюджетных трансфертов, характеризуется многофакторностью, поскольку финансовая поддержка имеет различное целевое назначение и рассчитывается по формализованным методикам и правилам, утвержденным Правительством Российской Федерации.

В данной статье анализируются особенности финансирования регионов и специфика территориальной локализации бюджетных средств в рамках осуществления национальных проектов на основе информации о распределении межбюджетных трансфертов между регионами, содержащейся в соответствующих приложениях к Федеральному закону № 459.

Необходимо учитывать, что дополнительная часть средств, предусмотренных на реализацию национальных проектов, не распределенная приложениями к Федеральному закону № 459, согласно положениям Бюджетного кодекса Российской Федерации подлежит распределению по решениям Правительства Российской Федерации с учетом позиции трехсторонней комиссии по вопросам межбюджетных отношений. По оценке автора, с учетом базовых параметров Федерального закона № 459 потенциал такого дораспределения по национальным проектам при консервативном сценарии составляет более 40 млрд руб.

При этом, как уже отмечалось, представляется возможным перераспределение бюджетных средств внутри национальных проектов, а также дальнейшая корректировка Федерального закона № 459. Так, согласно ст. 21 Федерального закона № 459 в 2019 г. на реализацию национальных проектов «Образование» и «Культура» были зарезервированы дополнительные бюджетные ассигнования в размере 1,4 млрд руб., а на реализацию мероприятий национального проекта «Экология» — более 13 млрд руб.

Тем не менее в составе федерального бюджета распределено более 90 % бюджетных ассигнований в форме межбюджетных трансфертов, предусмотренных на реализацию национальных проектов, что позволяет примерно оценить потенциал воздействия распределенной финансовой поддержки по национальным проектам на бюджетно-финансовое положение регионов.

Анализ распределения межбюджетных трансфертов на реализацию национальных проектов в условиях 2019 г. показывает, что с учетом отмеченной выше специфики учета субсидий на реализацию мероприятий по социально-экономическому развитию субъектов Российской Федерации, входящих в состав Северо-Кавказского федерального округа, и субсидий на софинансирование капитальных вложений в объекты государственной собственности субъектов Российской Федерации по линии Минздрава России у 17 субъектов Российской Федерации объем финансовой поддержки превышает 10 млрд руб. На эти регионы приходится более 37 % совокупного объема финансовой поддержки. Максимальный объем финансовой помощи получают Республика Дагестан, Московская область, Республика Башкортостан, Самарская, Нижегородская, Волгоградская, Кемеровская области, Чеченская Республика. Таким образом, можно видеть, что в числе лидеров находятся как регионы с высоким уровнем развития собственной доходной базы (к примеру, Московская и Самарская области), так и субъекты Российской Федерации с низким уровнем бюджетной обеспеченности (Республика Дагестан, Чеченская Республика).

В частности, Московской области в 2019 г. предусмотрена субсидия на реализацию мероприятий по ликвидации несанкционированных свалок в границах городов и наиболее опасных объектов накопленного экологического вреда окружающей среде в размере 2,9 млрд руб., субсидия на поддержку государственных программ субъектов Российской Федерации и муниципальных программ формирования современной городской среды в объеме 2,3 млрд руб., субсидия на реализацию мероприятий по сокращению доли загрязненных сточных вод в объеме 2,7 млрд руб. Таким образом, регион получает основной объем финансовой поддержки за счет участия в национальных проектах «Экология» и «Жилье и городская среда».

Чеченская Республика и Республика Дагестан в 2019 г. являются крупными получателями поддержки социальной направленности в форме субсидий на создание дополнительных мест для детей в возрасте от 1,5 до 3 лет в образовательных организациях, осуществляющих деятельность по программам дошкольного образования, и субсидий на создание новых мест в общеобразовательных организациях в целях ликвидации третьей смены обучения и формирования условий для получения качественного общего образования.

Для оценки воздействия финансовой помощи в рамках нацпроектов на регионы было использовано два основных показателя. Первый показатель рассчитывается как отношение доли поддержки региона в общем объеме помощи всем регионам по национальным проектам к доле населения региона в общей численности населения регионов России. Соответственно, если данный показатель выше единицы, то это признак концентрации федеральных бюджетных ресурсов в регионе относительно других субъектов Российской Федерации. Второй показатель определяется как доля поддержки региона по национальным проектам в объеме доходов КБР за 2018 г. Соответственно, данный показатель отражает уровень «чувствительности» общей доходной базы региона к дополнительному притоку федеральных средств.

Автор отмечает то, что использование дополнительных показателей, отражающих оценку предоставленной поддержки регионам с позиции достаточности средств на реализацию поставленных целей и задач мероприятий национальных проектов, представляется более корректным, но одновременно и более затруднительным подходом с учетом методологических ограничений и сложностей по определению объективной потребности регионов в дополнительных ресурсах (вопросы учета дифференциации в стоимости жизни, транспортной доступности, иных экономико-географических особенностей), разной целевой направленности национальных проектов.

На рис. 3 представлено распределение финансовой поддержки по национальным проектам между регионами с учетом численности населения в увязке с показателем уровня расчетной бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации, который отражает бюджетно-финансовые возможности регионов (далее — РБО)[10]. По рисунку в целом заметно, что чем ниже уровень РБО, тем выше подушевой уровень финансирования расходов по линии национальных проектов. Данное обстоятельство отражает то, что методики распределения межбюджетных трансфертов по национальным проектам в целом учитывают территориальные бюджетно-финансовые возможности. Однако в ряде случаев отмечаются сильные отклонения как в большую, так и в меньшую сторону относительно общего тренда.

В частности, повышенное среднедушевое финансирование по национальным проектам отмечается в Ненецком автономном округе, Магаданской, Новгородской и Костромской областях, Еврейской автономной области, Республике Калмыкия, Карачаево-Черкесской Республике, республиках Алтай и Ингушетия. При этом отклонениями в меньшую сторону характеризуются Приморский край, Владимирская область, Ставропольский край и Республика Крым. К этой группе также относится ряд старопромышленных регионов с признаками социально-экономической депрессивности (Орловская, Пензенская, Ивановская, Кировская и Брянская области), по которым велики риски консервации стагнационных процессов и усиления отставания от остальных регионов в социально-экономической сфере. Орловская и Кировская области также характеризуются повышенным уровнем государственного регионального долга, что усиливает имеющиеся бюджетные ограничения и снижает возможности для развития.

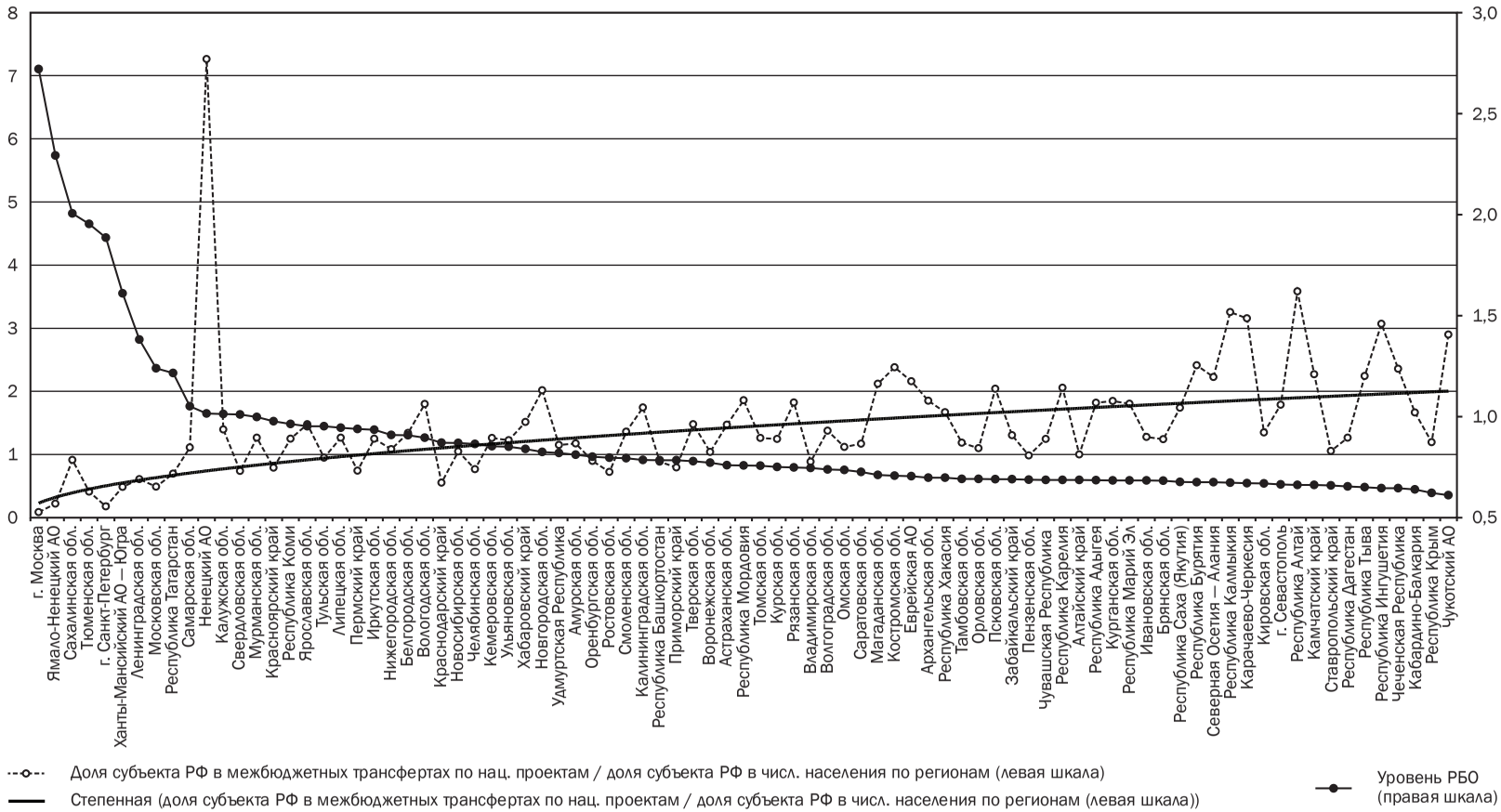
На рис. 4 представлено распределение финансовой поддержки из федерального бюджета по национальным проектам между регионами с учетом ее веса в доходах консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации параллельно с показателем, демонстрирующим общую зависимость консолидированного бюджета региона от финансовой помощи из других бюджетов бюджетной системы в условиях 2018 г.

---

[10] *Рассчитывается согласно методике распределения дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации, утвержденной Постановлением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2004 г. № 670 «О распределении дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации».*

Рисунок 3

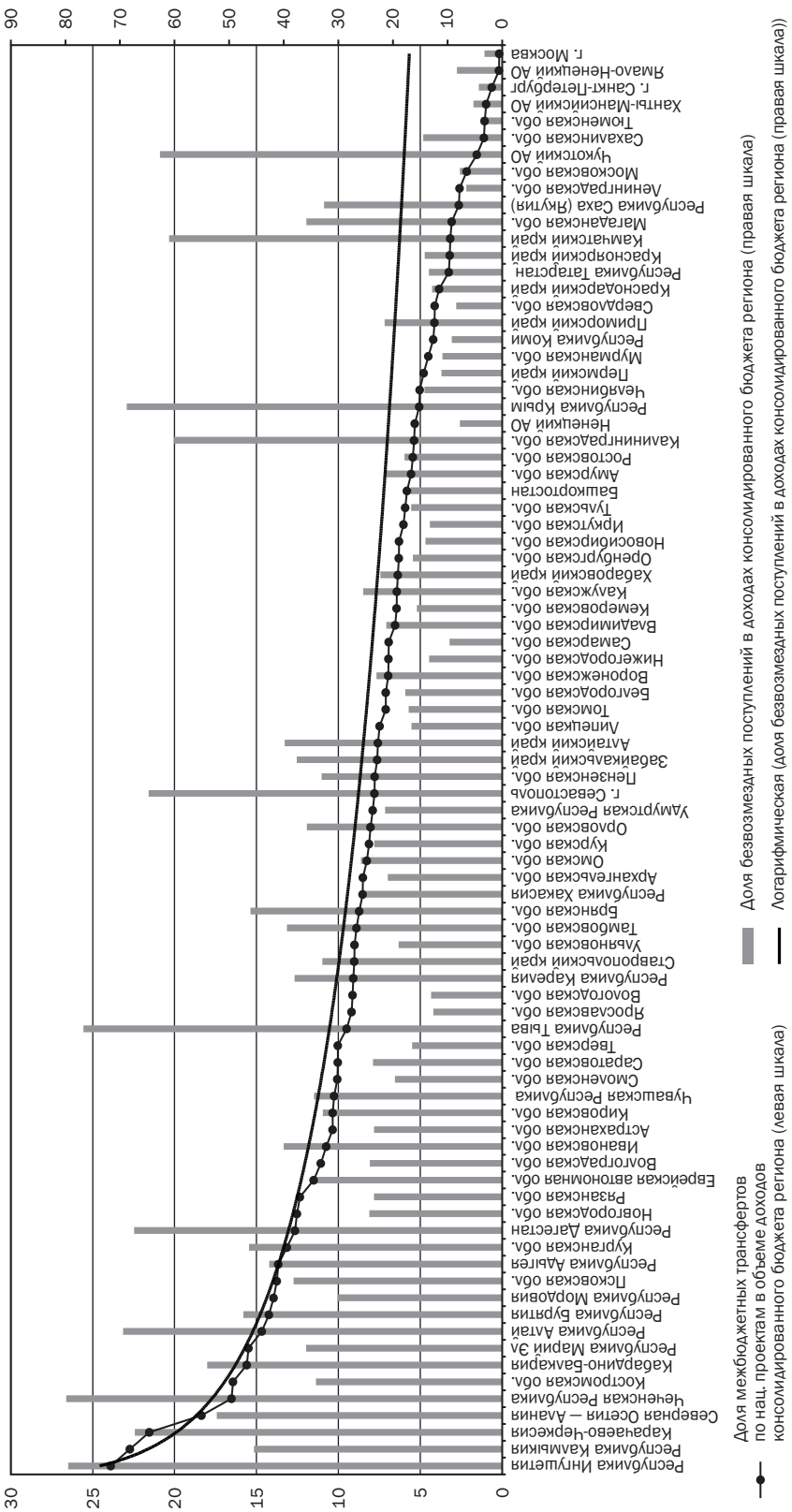
Распределение финансовой поддержки по национальным проектам между регионами с учетом численности населения / The allocation of federal support used for national projects funding among regions (with population factor consideration)



Источник: составлено автором по данным Федерального казначейства и Федерального закона от 29 ноября 2018 г. № 459-ФЗ (первоначальная редакция) / Source: compiled by the author.

Рисунок 4

Распределение финансовой поддержки по национальным проектам между регионами с учетом ее доли в доходах консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации, 2018 г. / The allocation of federal support used for national projects (NP) funding among regions (with the consideration of the share of NP support in regional revenues), 2018



Источник: составлено автором по данным Федерального казначейства и Федерального закона от 29 ноября 2018 г. № 459-ФЗ (первоначальная редакция) / Source: compiled by the author.

На графике в целом просматривается следующая тенденция: чем выше совокупная доля безвозмездных поступлений в консолидированном бюджете региона, тем выше вклад поддержки по национальным проектам в доходную базу региона, что также иллюстрирует в целом корректный учет межрегиональных различий при распределении межбюджетных трансфертов по каналам национальных проектов.

Вместе с тем можно обозначить ряд особенностей. В данном случае более корректным представляется учет отклонений от линии тренда, при которых можно выделить регионы с повышенным весом поддержки по национальным проектам в доходной базе относительно доли всех безвозмездных поступлений в доходах. Это косвенно свидетельствует о том, что данные регионы в 2019 г. получили хороший дополнительный ресурс для развития на фоне остальных субъектов Российской Федерации. К числу таких регионов можно отнести Республику Калмыкия, Костромскую, Ярославскую, Вологодскую и Самарскую области. Обратные ситуации, когда доля поддержки по национальным проектам в доходах сильно уступает весу общего объема безвозмездных поступлений в доходах, как правило, обусловлены предоставлением значительного объема дотаций отдельным регионам и узкоцелевых межбюджетных трансфертов вне национальных проектов (ряд высокодотационных северокавказских республик и республик Восточной Сибири, Калининградская область, Республика Крым и г. Севастополь). Так, республики Северного Кавказа являются получателями значительного объема дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности. Регионы Крымского полуострова получают значительный объем субсидий на реализацию мероприятий федеральной целевой программы «Социально-экономическое развитие Республики Крым и г. Севастополя до 2022 года» (объем финансирования согласно Федеральному закону № 459 в 2019 г. запланирован на уровне 105,3 млрд руб.) и «адресных» дотаций на поддержку мер по обеспечению сбалансированности (в 2019 г. — 26,3 млрд руб.). Калининградская область получает субсидии на реализацию мероприятий государственной программы РФ «Социально-экономическое развитие Калининградской области» (объем бюджетных ассигнований в соответствии с Федеральным законом № 459 в 2019 г. определен в сумме 7,1 млрд руб.) и иной межбюджетный трансферт — на поддержку юридических лиц, осуществляющих деятельность на территории Калининградской области, и резидентов Особой экономической зоны (объем финансирования согласно Федеральному закону № 459 в 2019 г. запланирован в размере 56,7 млрд руб.).

Таким образом, совокупное распределение межбюджетных трансфертов по национальным проектам между регионами в целом учитывает межрегиональные различия в уровне бюджетно-финансовых возможностей. Часть регионов получила существенный дополнительный импульс для развития в 2019 г. При этом целесообразно обратить внимание на ситуацию в ряде среднеразвитых регионов с признаками социально-экономической депрессивности, у которых дополнительные возможности для развития с учетом финансирования по линии национальных проектов относительно невелики и по которым целесообразна разработка программ развития.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По итогам проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

Выявлен потенциал по дальнейшему совершенствованию формирования межбюджетных трансфертов по национальным проектам, в т. ч. в части возможного перехода к более широкоцелевому формату их предоставления на основе дополнительной инвентаризации и консолидации направлений финансирования. Важно руководствоваться четкими критериями формирования межбюджетных трансфертов по национальным проектам с обоснованным учетом контуров целеполагания и в координации с другими инструментами государственной поддержки. Это позволит концентрировать средства на решении

долгосрочных задач, упростить организационно-административные процедуры по управлению средствами, ускорить доведение ресурсов до конечных получателей, снизить риски пересмотра графиков выполнения мероприятий.

По многим аспектам режим предоставления межбюджетных трансфертов по линии национальных проектов имеет ряд преимуществ и преференций по сравнению со стандартными схемами и подходами. Среди них можно выделить большую гибкость в управлении финансовыми ресурсами, более высокий уровень софинансирования расходных обязательств для основной части регионов. При этом повышение объема обязательств у регионов с учетом заключения различных соглашений с федеральными органами может усложнить их сопровождение и администрирование, что требует всесторонней и комплексной проработки финансово-экономического обоснования при принятии управленческих решений.

Распределение межбюджетных трансфертов по национальным проектам между регионами в целом учитывает их бюджетно-финансовые возможности. Часть регионов получила существенный дополнительный импульс для развития в 2019 г. Однако по ряду среднеразвитых регионов, имеющих в структуре экономики стагнирующие отрасли промышленности (в т. ч. требующее модернизации машиностроение), объемы финансирования по линии национальных проектов относительно невелики. По таким регионам целесообразна разработка специальных программ развития с учетом приоритетов и задач Стратегии пространственного развития Российской Федерации на период до 2025 года[11], перспективной экономической специализации субъектов Российской Федерации и их потенциала.

Список источников

Боброва А. В., Борзова Н. А. О проблемах межбюджетных отношений в Российской Федерации // Управление в современных системах. 2018. № 3 (19). С. 9–19.

Бухарский В. В., Лавров А. М. Оценка выравнивающего и стимулирующего эффектов межбюджетных трансфертов субъектам РФ // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2017. № 1 (35). С. 9–21.

Бухвальд Е. М. Национальные проекты в системе стратегического планирования в Российской Федерации // Теория и практика общественного развития. 2019. № 2. С. 50–54. DOI: 10.24158/tipor.2019.2.8.

Виноградов Н. В. Межбюджетные отношения в России: современное состояние и возможные пути развития // Экономика и бизнес: теория и практика. 2018. № 5–1. С. 37–41.

Глазьев С. Ю., Чистилин Д. К. Куда пойдет Россия? (анализ предложенных программ социально-экономического развития страны) // Российский экономический журнал. 2017. № 6. С. 3–20.

Дерюгин А. Н., Прока К. А. Учет эффекта масштаба в методиках распределения выравнивающих дотаций // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2017. № 4 (38). С. 98–112.

Кузнецова О. В. Концентрация экономической активности в Москве и Санкт-Петербурге: масштабы, факторы, последствия для городов // Проблемы развития территории. 2018. № 5 (97). С. 26–40.

Ткаченко А. А. Государственная политика и национальный проект «Демография» // Народонаселение. 2018. Т. 21. № 4. С. 23–35. DOI: 10.26653/1561-7785-2018-21-4-03.

Поступила в редакцию 7 мая 2019 г.
Принята к публикации 10 июня 2019 г.

[11] *Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 февраля 2019 г. № 207-р.*

DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-22-37

The Features of Federal Support Allocation Among Russian Regions for National Projects Execution

Mikhail V. Milchakov[1] *(e-mail: milchakovmv@mail.ru)*
[1] *Kutafin Moscow State Law University (MSAL), Moscow 125993, Russian Federation*

Abstract
2019 marked the start of an active phase of national projects implementation in Russia. The author uses official quantitative data from open sources to examine the features of federal support allocation among Russian regions for national project execution. The methodology and legal framework of federal transfer allocation for national project accomplishment are analyzed. The research shows that in many aspects the regime of grant financing in national projects has a number of advantages and preferences in comparison with the "standard" schemes and approaches. The author proposes formalized approaches to assess the potential impact of federal financial support for national projects on the regional budgets. The article contains recommendations for implementation of wide-purpose grant for national projects funding based on their consolidation and suggestions for optimization of administrative procedures. The author concludes that the allocation of intergovernmental transfers for national projects among regions in general reflects the fiscal capacities of regions and meets the differentiation in budget costs among them. At the same time, some regions increased the revenue base on a larger scale due to the implementation of national projects. On the other hand, it is possible to determine a group of regions with the deficit of current federal aid and preconditions for additional support.

Keywords:
intergovernmental fiscal relations, intergovernmental transfers, national projects, general grants, block grants, federal budget, budgets of Russian regions

JEL: *H61, H72, H77, R58*

For citation: *Milchakov M.V. The Features of Federal Support Allocation Among Russian Regions for National Projects Execution. Finansovyj žhurnal — Financial Journal, 2019, no. 3, pp. 22–37 (In Russ.). DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-22-37*

References

Bobrova A., Borzova N. (2018). On Problems of Inter-Budgetary Relations in Russian Federation. *Upravlenie v sovremennyh sistemah — Management in the Modern Systems*, no. 3 (19), pp. 9–19 (In Russ.).

Bukharsky V., Lavrov A. (2017). Impact Evaluation of the Equalizing and Stimulating Effects of Intergovernmental Transfers to the Subjects of the Russian Federation. *Finansovyj žhurnal — Financial Journal*, no. 1 (35), pp. 9–21 (In Russ.).

Bukhvald E.M. (2019). National Projects in the Strategic Planning System in the Russian Federation. *Teoria i praktika obshestvennogo razvitya — Theory and Practice of Social Development*, no. 2, pp. 50–54 (In Russ.). DOI: 10.24158/tipor.2019.2.8.

Deryugin A.N., Proka K.A. (2017). Scale Effect Consideration in the Methodologies of Equalization Grants Distribution. *Finansovyj žhurnal — Financial Journal*, no. 4 (38), pp. 98–112 (In Russ.).

Glazev S.Yu., Chistilin D.K. (2017). Where Russia will go? (Analysis of the proposed programs for socio-economic development of the country). *Rossiskyi ekonomicheskyi zhurnal — Russian Economic Journal*, no. 6, pp. 3–20 (In Russ.).

Kuznetsova O.V. (2018). Concentration of Economic Activity in Moscow and Saint Petersburg: Trends, Factors, Implications for the Cities. *Problemy razvitya territoryi — The problems of Territory's Development*, no. 5 (97), pp. 26–40 (In Russ.).

Tkachenko A.A. (2018). State policy and national project DEMOGRAPHY. *Narodonaselenye — Population*, vol. 21, no. 4, pp. 23–35 (In Russ.).

Vinogradov N.V. (2018). Interbudgetary Relations in Russia: Modern State and Possible Ways of Development. *Ekonomika i bisnes: teoria i praktika — Economy and Business: Theory and Practice*, no. 5–1, pp. 37–41 (In Russ.).

Received 07.05.2019
Accepted for publication 10.06.2019

DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-38-54

М. Ю. Малкина, А. О. Овчаров

Индекс финансового стресса как обобщающий индикатор финансовой нестабильности

Марина Юрьевна Малкина *(e-mail: mmuri@yandex.ru), д. э. н., профессор кафедры экономической теории и методологии, руководитель Центра макро- и микроэкономики Национального исследовательского Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского (г. Нижний Новгород)*
Антон Олегович Овчаров *(e-mail: anton19742006@yandex.ru), д. э. н., профессор кафедры бухгалтерского учета Национального исследовательского Нижегородского государственного университета им. Н. И. Лобачевского (г. Нижний Новгород)*

Аннотация
В статье представлен обзор методов и моделей количественного оценивания финансовой нестабильности экономических систем. Выявлены индикаторы финансовой нестабильности и показана их связь со стресс-тестами, оценивающими уязвимость экономических систем к шокам различной природы. Обсуждаются основные результаты российских и зарубежных исследований, посвященных разработке систем раннего предупреждения финансовой нестабильности, в том числе опережающих индикаторов валютного, долгового и банковского кризисов. Особое внимание уделено опыту построения сводного индекса финансового стресса (FSI) и его использованию в качестве обобщающего показателя финансовой нестабильности экономических систем. На основе векторной модели коррекции ошибок построены коинтеграционные уравнения трех основных переменных, демонстрирующих быструю реакцию на внешние шоки: цены на нефть, валютного курса рубля к доллару США и индекса РТС. Применение метода главных компонент позволило адекватно агрегировать содержащуюся в этих показателях информацию. На основе скользящего среднего и стандартного отклонения темпов прироста главных компонент предложен новый индекс финансового стресса. С его помощью получены оценки уровня финансового стресса в российской экономике с января 2000 г. по февраль 2019 г. и выявлены различия в характере финансового стресса в периоды кризисов 2008–2009 и 2014–2016 гг.

Ключевые слова:
финансовая нестабильность, система индикаторов раннего предупреждения, моделирование, оценка, индекс финансового стресса

JEL: *G01, C58, E44*

Для цитирования: *Малкина М. Ю., Овчаров А. О. Индекс финансового стресса как обобщающий индикатор финансовой нестабильности // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2019. № 3. С. 38–54. DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-38-54*

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 19-010-00716.

ВВЕДЕНИЕ

Российская экономика в последние годы постоянно испытывает воздействие различных шоков, таких как кредитный кризис, скачки цен на энергоресурсы, бюджетные диспропорции и т. п. Неутихающая «российская турбулентность» актуализирует научные исследования финансовой нестабильности, которая угрожает устойчивому и эффективному функционированию различных сфер и секторов экономики.

В большинстве случаев финансовая нестабильность трактуется как ситуация, когда существует риск ухудшения экономических показателей из-за высокой волатильности индикаторов финансовых рынков и невозможности кредитных институтов выполнять свои обязательства [Crockett A., 1996]. Р. Фергюсоном сформулированы три базовых критерия, по которым можно идентифицировать наличие финансовой нестабильности: колебания цен на финансовые активы, ограничение доступа к банковским кредитам, рост совокупных расходов, значительно отличающихся от реальных возможностей экономики [Ferguson R., 2002]. Среди других внешних проявлений финансовой нестабильности можно выделить недостаток или асимметрию информации о финансовых активах, а также «бегство в качество» и «бегство в ликвидность» [Hakkio C. S., Keeton W. R., 2009].

Финансовая нестабильность многими авторами рассматривается в контексте ее влияния на реальный сектор экономики [Мински Х., 2017; Schinasi G., 2005] — если сбои в работе финансовой системы (при осуществлении платежей, кредитовании, секьюритизации и т. п.) не несут опасностей реальному сектору, то они не могут расцениваться как угрозы финансовой стабильности. Кроме того, финансовая нестабильность представляет собой не какое-то точечное состояние, к которому финансовая система приходит благодаря шоку или потрясению (и затем возвращается обратно, в стабильное состояние). Финансовая нестабильность — это своего рода континуум — сложный и очень часто длительный процесс возникновения, развития и прекращения финансовых дисбалансов, вызванных разными причинами и приводящих к разным последствиям для мировой и национальной экономики.

В прикладном плане очень важно иметь количественные оценки финансовой нестабильности. При этом очевидна трудность их получения — это связано с невозможностью непосредственного наблюдения самого явления финансовой нестабильности и, как следствие, придание этому явлению количественной определенности (в отличие от других экономических явлений, таких как, например, занятость и безработица). Вместе с тем подобные оценки в виде разработки самых разных индикаторов и моделей представлены в трудах ученых-экономистов. В данной статье мы ставим цель сделать краткий обзор методов и моделей количественной оценки финансовой нестабильности и на примере России показать возможности их практического использования.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ: КРАТКИЙ ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

Оценка финансовой нестабильности предполагает использование различных подходов, показателей и моделей. В первую очередь следует выделить показатели финансовой устойчивости (*financial soundness indicators* — FSIs), спецификация и методика расчета которых наиболее полно представлены в рекомендациях МВФ [IMF, 2006]. FSIs включают в себя не только отдельные или агрегированные данные по текущему финансовому состоянию и устойчивости финансовых учреждений (показатели достаточности капитала, качества активов, прибыли и рентабельности, ликвидности, чувствительности к рыночному риску и т. п.). FSIs — это также показатели, характеризующие и рынки, на которых работают финансовые учреждения (например, рынок недвижимости), и институциональные единицы, с которыми эти учреждения взаимодействуют (например, сектор нефинансовых корпораций). Большинство FSIs, описанных в рекомендациях МВФ применительно к финансовым учреждениям, представляют собой простейшие относительные показатели —

они рассчитываются путем сопоставления ряда балансовых данных и определения на этой основе совокупности коэффициентов. Для нефинансового сектора методики расчета показателей финансовой устойчивости могут строиться на более сложных статистических и эконометрических моделях (см., например в [Gamesalingam S., Kumar K., 2001; Vlieghe G. W., 2001]).

Данные показатели могут использоваться для целей пруденциального надзора в качестве индикаторов отслеживания уязвимых мест финансовой системы и сопряженных с ней рынков и секторов. Существует набор базовых и рекомендуемых показателей финансовой устойчивости, который может дополняться и видоизменяться. Так, в [Кормилицына И. Г., 2011] предложена система индикаторов, сгруппированных по секторальному признаку. В [Могилат А. Н., 2019] дана систематизация подходов к оценке устойчивости предприятий и отраслей нефинансового сектора, а также предложена собственная модель финансовой устойчивости, учитывающая ненаблюдаемую проблемность одних компаний и ложное банкротство других.

Другое направление количественной оценки финансовой нестабильности связано с проведением стресс-тестирования [The World Bank, IMF, 2005, p. 46–47], которое получило наибольшее распространение в банковской сфере, причем с использованием новейших сетевых моделей, позволяющих получать более точные оценки (подробный обзор преимуществ стресс-тестирования на основе сетевых моделей представлен в [Battiston S., Martinez-Jaramillo S., 2018]). Сама процедура предполагает задание стрессового сценария, который затем закладывается в модель для оценки вероятного негативного шока и определения возможных потерь. В случае проведения макропруденциального стресс-тестирования результаты покажут уязвимость всей банковской системы страны по отношению к внешним или внутренним шокам.

Следует отметить, что стресс-тестирование в сочетании с FSIs часто дает хороший положительный эффект. Взаимосвязь между FSIs и стресс-тестами обусловлена тем, что изменения отдельных показателей финансовой устойчивости чаще всего выступают как результат самого теста, в некоторых случаях — как входные данные для проведения стресс-тестирования. Например, в [Arestis P., Jia M., 2018] использовался показатель совокупного кредитного риска, который можно рассматривать в качестве FSI, характеризующего стабильность всей банковской системы. Авторы, задав пять стрессовых сценариев, показали, как масштабы теневой экономики и динамика рынка ипотечных сделок влияют на устойчивость кредитной системы Китая. Примерами других FSIs, использовавшихся в качестве зависимых или объясняющих переменных в моделях стресс-тестирования, могут служить отношение резервов на возможные потери по ссудам к совокупному кредитному портфелю [Van den End J. W. et al., 2006], волатильность индекса S&P 500 [Covas F. B. et al., 2014], доля необслуживаемых кредитов [Jiang B. et al., 2018] и т. д.

Стресс-тестирование и FSIs представляют собой разные, но взаимодополняющие инструменты оценки финансовой стабильности. С помощью FSIs можно непрерывно или периодически наблюдать за уязвимыми местами финансовой системы, а с помощью стресс-тестов — оценивать возможные потери («сигналом» как раз могут быть резкие скачки отдельных FSIs) в результате разового макроэкономического шока. При этом особое внимание при проведении стресс-тестирования уделяется анализу эффектов обратной связи (*feedback effects*) на финансовые рынки или реальный сектор экономики [Сучкова Е. О., Мастеровенко К. В., 2017, с. 127]. Для учета этих эффектов применяются так называемые модели заражения, которые позволяют идентифицировать связи между участниками: в процессе реализации стресса благодаря этим связям шок может передаваться от одной институциональной единицы к другой. Отметим, что в исследованиях отмечаются разные каналы заражения. Так, в развивающихся странах это прежде всего торговые связи, в развитых странах — финансовые связи (распространение стресса происходит главным образом через банковскую систему) [Adam T., Benecka S., 2013].

При этом скорость заражения через финансовые взаимосвязи выше, чем через торговые. Быстрому распространению данного процесса способствуют такие факторы, как «рыночная неопределенность, настроение глобальных инвесторов и асимметричность информации» [Щепелева М., 2017, с. 26].

Не менее важным направлением оценивания финансовой нестабильности, чем расчет FSIs и проведение стресс-тестов, является разработка систем раннего предупреждения о финансовых кризисах (*early warning systems* — EWSs). В моделях EWSs статистически оптимальным образом, минимизирующим «ложные тревоги» (*false alarms*), на основе комбинирования ряда показателей (курса национальной валюты, реальных процентных ставок, индексов финансовой и торговой интеграции и т. п.) предлагаются самые разные опережающие индикаторы валютных, долговых или банковских кризисов. Спецификация индикаторов существенно зависит от типа экономик. Так, в [Shin H. S., 2013] для стран с формирующимся рынком рекомендуется в качестве переменных брать показатели, связанные с оттоком капитала и внешними заимствованиями, для развитых экономик — индикаторы жилищных бумов и динамики заемных средств у домохозяйств. В отношении российской экономики «работоспособность» индикаторов была показана в [Трунин П. В., Каменских М. В., 2007] — авторы, сделав подробный обзор EWSs в контексте зарубежных исследований, пришли к выводу, что в России сигналы, поступающие от одних показателей, свидетельствуют о гораздо более высокой вероятности возникновения кризиса, чем сигналы, поступающие от других показателей. Значимыми предвестниками нестабильности авторы считают сигналы тревоги от таких индикаторов, как сальдо текущего счета платежного баланса, отношение денежной массы к золотовалютным резервам, реальный эффективный курс рубля и реальная ставка процента, избыточное предложение денег в реальном выражении.

Большой вклад в разработку EWSs на первоначальном этапе внесла Г. Камински [Kaminsky G. et al., 1998; Kaminsky G., 1999], которая предложила индикативный сигнальный подход для выявления масштабов и периодов финансовой нестабильности, а также А. Берг, успешно применивший для этих целей логит- и пробит-модели [Berg A., Pattillo C., 1999]. Модели дискретного выбора оказались очень востребованными в EWSs. Так, биномиальные логит- и пробит-модели использованы в [Demirgüç-Kunt A., Detragiache E., 1998] — авторы на обширном эмпирическом материале подтвердили вполне очевидный факт, что вероятность наступления финансовых кризисов резко возрастает при одновременном возникновении двух тенденций: экономическом спаде и росте инфляции. В [Caggiano G. et al., 2014] для прогнозирования финансовых кризисов в развивающихся странах (на примере Южно-Африканского региона) взамен стандартной биномиальной модели авторы предложили мультиномиальную логит-модель, дающую лучшие оценки в случае продолжительных фаз нестабильности (более года). Результаты этого исследования показали, что кризисные события в странах с низкими доходами обусловлены неудовлетворительным экономическим ростом, истощением ликвидности банковской системы и расширением чистых открытых валютных позиций. В [Федорова Е. А., Лукасевич И. Я., 2012] на базе пробит-моделирования показано, что волатильность индекса давления на финансовый рынок как одного из индикаторов кризиса в развивающихся странах выше по сравнению с развитыми странами. Кроме того, в отношении стран СНГ был сделан вывод о росте девальвационных ожиданий и возникающих нарушениях в торговых отношениях как о серьезных сигналах нестабильности.

EWSs используют также и традиционные VAR-модели, существенный недостаток которых, как известно, связан с необходимостью включения в них большого числа параметров и большого числа лагов, что может негативно сказаться на качестве оценивания. Поэтому перспективным при разработке систем раннего предупреждения о финансовых кризисах представляется использование моделей других классов, способных давать

лучшие результаты. В частности, альтернативой векторной авторегрессии могут быть DSGE-модели, которые успешно применяются для описания источников экономической нестабильности. Так, в отношении российской экономики в [Дробышевский С., Полбин А., 2015] сделана оценка вклада фундаментальных шоков, таких как изменение цен на нефть и падение спроса на торгуемые товары, в динамику основных макроэкономических показателей.

Отметим, что ряд моделей EWSs [Sahajwala R., Van den Berg P., 2000; Jagtiani J. et al., 2003] в своих оценках используют балансовые данные финансовых учреждений (балансовый подход), однако чаще реализуется подход на базе рыночных индикаторов [Gropp R. et al., 2002]. Он основан на предпосылке, что в текущих ценах на финансовые активы содержится важная информация, которую можно использовать для будущих оценок.

Модели EWSs могут успешно конкурировать с FSIs. Так, в [Berg A. et al., 2000] сделан вывод, что отдельные элементы системы раннего предупреждения превзошли по эффективности альтернативные индикаторы уязвимости, в частности, спреды по облигациям, относящиеся к одному из блоков FSIs. Кроме того, авторы доказали, что банковские кризисы происходят параллельно или сразу после валютных кризисов, причем последние наступают чаще, чем долговые кризисы (в пропорции примерно 6:1).

Частным случаем, или элементом EWSs, можно считать разработку индекса финансовой нестабильности (в разных работах он называется по-разному, сохраняя единый смысл, например, индекс финансовых условий (*financial conditions index* — FCI), индекс финансового стресса (*financial stress index* — FSI). Это своего рода обобщающий (интегральный) показатель устойчивости финансовой системы, сформированный из отдельных частных или сводных показателей. Особенностью FCI является то, что он позволяет не только идентифицировать периоды кризиса и осуществлять мониторинг прочности всей финансовой системы в целом, но и оценивать параметры ее работы — соизмеримость сбережений и инвестиций, ценообразование, взаимодействие реального и финансового секторов экономики [Федорова Е. А., 2015, с. 12]. При этом главное назначение FCI заключается в отражении положительного или отрицательного влияния финансовых институтов и инструментов на рыночную среду и экономическую стабильность.

Различные спецификации FCI получили широкое распространение в отдельных странах или группах стран. Например, в ЕС на регулярной основе рассчитывается Composite Indicator of Systemic Stress (CISS). Он объединяет в себе 15 показателей, характеризующих силу финансового стресса на пяти рынках: секторе финансовых посредников, денежном рынке, рынках акций и облигаций, валютном рынке. Методологическое обоснование CISS представлено в [Hollo D. et al., 2012] — авторы для агрегирования использовали VAR-модель и определили пороговый уровень своего индикатора, за пределами которого финансовый стресс подавляет экономическую активность в еврозоне.

Следует отметить, что число показателей, включаемых в FCI, разнится для конкретного индекса. Как правило, это индикаторы, характеризующие ситуацию с финансовыми институтами, показатели денежной массы и валютного курса, фондовые индексы. Некоторые авторы включают в модели FCI показатели цен на жилье, аргументируя это тем, что влияние рынка недвижимости на стабильность экономики превосходит влияние отдельных финансовых индикаторов, в частности, котировок акций [Mayes D. G., Viren M., 2001]. Имеет значение и «репутация» того или иного показателя, предлагаемого для агрегирования, — в модель следует включать ранее апробированные индикаторы, доказавшие свою информативность [Giglio S. et al., 2016].

В России также имеется опыт разработки индекса финансовой нестабильности. В [Козлов К., Синяков А., 2012] он представлен как обобщающий индикатор, включающий показатели из трех групп: фондовый и долговой рынки (десять показателей — волатильность индексов ММВБ и РТС, спреды доходностей по государственным облигациям, стоимость кредитно-дефолтных свопов на госдолг и т. д.), денежный и валютный рынки

(шесть показателей — динамика ЗВР, остатков на корсчетах, валютного курса и т. д.), глобальный рынок (пять мировых FCI). Схожий подход применен в [Куликов Д. М., Баранова В. М., 2017], однако в данном случае авторы включили в модель меньшее число показателей (всего 12 индикаторов — волатильность обменного курса, нефтяных цен, фондового рынка, рублевая инфляция и др.). Такое относительно небольшое число показателей, по мнению авторов, гарантирует оперативность, непрерывность и универсальность расчета индекса. Оба подхода позволяют оценивать нестабильность путем агрегирования по сегментам финансового рынка, тогда как в [Пестова А. А. и др., 2017] это было сделано по видам финансового риска. Авторы предлагают двухэтапную схему агрегирования: сначала на основе частных индикаторов пяти финансовых рисков (ликвидности, валютный, кредитный, процентный, приостановки внешнего финансирования) формируются сводные индикаторы этих рисков, а затем они агрегируются в итоговый сводный индикатор финансовой нестабильности. Еще один пример использования данного индекса — это работы Е. А. Федоровой, в которых предлагается модель FCI для прогнозирования уровня ценовой стабильности [Федорова Е. А., 2015] и модель RUS FCI для описания существенных отличий в денежно-кредитной политике ЦБ РФ в кризисный и бескризисный периоды [Федорова Е. А. и др., 2016].

С точки зрения технологии при построении индексов финансовой нестабильности применяется метод главных компонент, давно и успешно использующийся в прикладной статистике [Айвазян С. А. и др., 1989, с. 332–384]. Как известно, этот метод наряду с другими (экстремальной группировки признаков, многомерного шкалирования и т. д.) позволяет снизить размерность исследуемого пространства, состоящего из множества объектов с большим числом регистрируемых признаков (в нашем случае это финансовые и связанные с ними рынки, нестабильность которых фиксируется системой индикаторов). В результате можно получить максимум информативности при минимуме показателей, исключить взаимную корреляцию (мультиколлинеарность), минимизировать негативные последствия искажения исходных данных.

При всей своей относительной простоте и доступности метод главных компонент имеет ограничения. Его свойства могут утрачиваться при отсутствии нормального распределения по всей выборке. Кроме того, в случае нелинейности исходных данных они могут неадекватно отобразиться в самом индексе, поскольку главная компонента по технологии получения всегда имеет линейный характер. Поэтому интерес вызывает работа М. И. Столбова [Столбов М. И., 2019], который протестировал на российских индикаторах не только классический метод, но и шесть альтернативных методов построения индекса финансового стресса (нелинейный метод главных компонент, метод независимых компонент, проекция Саммона, динамические факторные модели, метрическое обучение с максимальным сжатием, максимальная развертка дисперсии). Более того, автор осуществил выбор оптимального метода по двухкомпонентному критерию — лучшая информативность была оценена с помощью функции отклика на импульс всех семи индексов друг на друга, лучшая устойчивость — с помощью байесовского усреднения моделей. Был сделан вывод о предпочтительности для России индекса, основанного на динамической факторной модели с выделением единственного фактора. Наконец, автором получен еще один результат — благодаря включению в модель нефинансовых индикаторов (цен на нефть, индексов неопределенности экономической политики и геополитических рисков) доказано сильное влияние финансовой нестабильности на динамику промышленного производства.

Таким образом, подводя итог краткому обзору, мы имеем разнообразие простых и сложных методов и моделей оценивания финансовой нестабильности. Они важны не только для идентификации угроз и определения уязвимых мест финансовой системы, но и для проведения активной макропруденциальной политики, направленной на поддержание устойчивости финансовых рынков.

РАЗРАБОТКА ОБОБЩАЮЩЕГО ИНДИКАТОРА ФИНАНСОВОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ ЧАСТНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

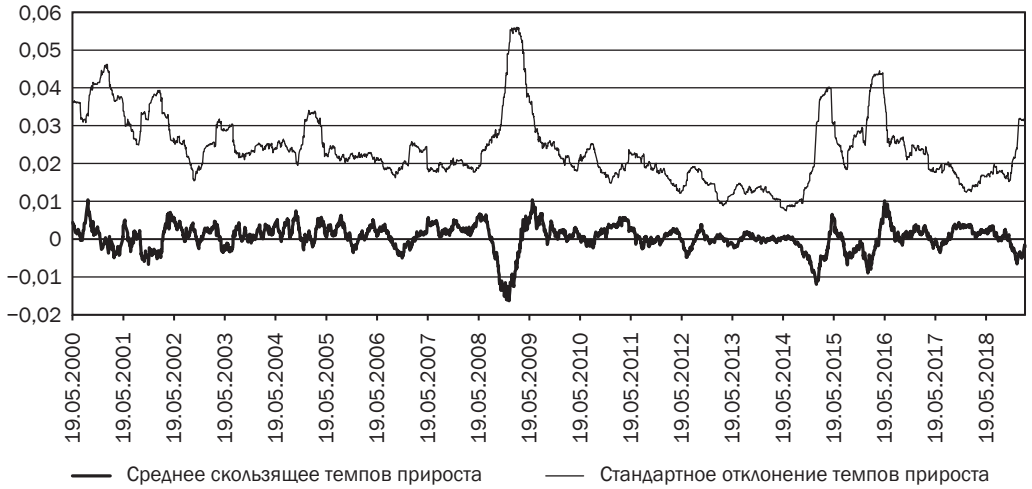
Для разработки обобщающего индекса волатильности нами были отобраны три частных показателя, в значительной степени объясняющих состояние российской экономики в целом и ее финансового сектора в частности. Эти показатели: цена на нефть марки Brent ($/баррель), валютный курс рубля по отношению к доллару США ($/руб.), индекс РТС (пункты). В анализе использовались ежедневные данные за период с января 2000 г. по февраль 2019 г. Заметим также, что значения рассматриваемых показателей известны не на все дни. Более того, моменты времени, для которых доступна информация по разным показателям, не совпадают. Поэтому были оставлены только те наблюдения, для которых имеются данные по всем исследуемым показателям.

Для каждого из трех показателей сначала рассчитывались темпы прироста по сравнению с предыдущим моментом времени. Потом на основе полученных значений определялись два индикатора: скользящее среднее и скользящее стандартное отклонение темпов прироста за каждые 60 моментов времени, включающих 59 предыдущих значений и собственно значение на дату наблюдения. Заметим, что переход от абсолютных показателей к их относительным разностям и последующее межвременное сглаживание позволили добиться стационарности временных рядов, что эмпирически было подтверждено расширенным тестом Дики — Фуллера и тестом KPSS.

Результаты расчета скользящих темпов прироста и стандартных отклонений рассматриваемых показателей представлены на рис. 1–3. В целом одни и те же индикаторы для разных показателей демонстрируют схожую динамику, хотя заметны и отличия. Прежде всего отличается диапазон изменения индикаторов. Так, наибольший разброс волатильности (размах вариации стандартного отклонения) наблюдается для индекса RTS (0,068), средний — для цен на нефть (0,048), а наименьший — для валютного курса (0,038). Это обстоятельство следует учитывать при моделировании интегральных индексов волатильности. Эти индексы должны либо учитывать разную волатильность входящих в них показателей, либо быть приведены к единому диапазону ее изменения с помощью процедуры нормирования.

Рисунок 1

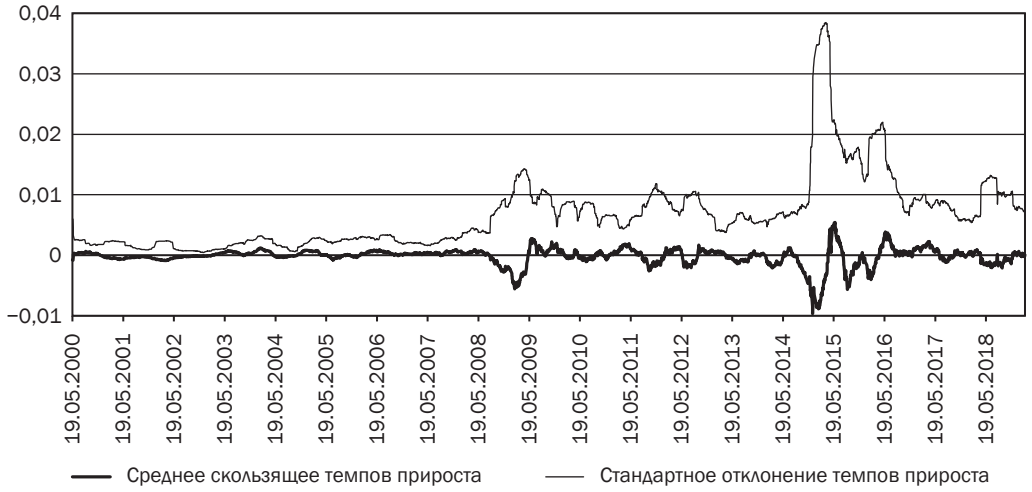
Динамика темпов прироста и волатильности цены на нефть (на основе скользящей средней) / Dynamics of growth rates and volatility of the oil price (based on the moving average)



Источник: рассчитано авторами на основе данных Investing.com (https://ru.investing.com/) / Source: calculated by the authors using the data provided by Investing.com (https://ru.investing.com/).

Рисунок 2

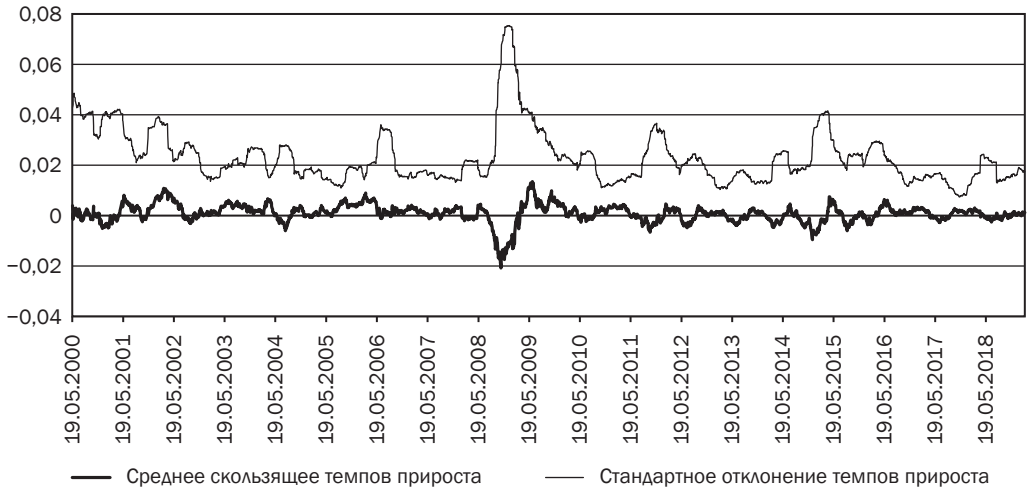
Динамика темпов прироста и волатильности валютного курса рубля к доллару США (на основе скользящей средней) / Dynamics of growth rates and volatility of the ruble exchange rate against the US dollar (based on the moving average)



Источник: рассчитано авторами / Source: calculated by the authors.

Рисунок 3

Динамика темпов прироста и волатильности индекса RTS (на основе скользящей средней) / Dynamics of growth rates and volatility of the RTS index (based on the moving average)



Источник: рассчитано авторами / Source: calculated by the authors.

Отметим еще ряд закономерностей, проявившихся на рис. 1–3. Наблюдающееся в периоды кризисов 2008–2009 гг. и с конца 2014 г. по 2016 г. резкое падение всех трех частных показателей (цены на нефть, фондового индекса и курса рубля) сопровождалось их повышенной волатильностью. Поэтому оба индикатора (средние темпы роста и их волатильность) могут дополнять друг друга в диагностике кризиса, что будет использовано при

построении обобщающего индекса стресса. При этом рост волатильности, как правило, отставал во времени от изменения средних темпов прироста показателей. Действительно, линейный коэффициент корреляции указанных индикаторов составляет: 1) для цены на нефть $R = -0{,}419$ (с лагом 31 момент наблюдения, т. е. примерно 9 недель); 2) для валютного курса $R = -0{,}539$ (с лагом 30 моментов, 9 недель); 3) для индекса RTS $R = -0{,}446$ (с лагом 24 момента, 6 недель).

Следует также отметить различное проявление двух кризисов. Кризис 2008–2009 гг. характеризовался большей волатильностью цен на нефть и индекса RTS. Во время кризиса 2014–2016 гг. отмечалась повышенная волатильность валютного курса. Это объясняется разным происхождением двух кризисов. Первый в большей степени носил глобальный характер, тогда как второй был обусловлен как глобальными процессами (четырехкратным снижением цен на нефть: с 114,68 $/баррель на 20.06.2014 до 28,21 $/баррель на 18.01.2016), так и локальными причинами (введением санкций, изменением экономической политики государства и структурной перестройкой экономики).

Далее была предпринята попытка моделирования взаимосвязей моментных темпов прироста трех переменных. Тест Дики — Фуллера с константой и без константы подтвердил наличие коинтеграционных процессов, где цена на нефть выступала в качестве экзогенной переменной относительно курса рубля и индекса РТС. Перебор разного типа моделей показал, что наиболее адекватно коинтеграционные процессы описываются векторными моделями коррекции ошибок (VECM), основанными на вторых разностях переменных. С использованием метода максимального правдоподобия были оценены два уравнения такого типа с порядком лага 6, в которых зависимой переменной выступали темпы прироста индекса РТС и валютного курса соответственно. Большинство оценок коэффициентов моделей продемонстрировали высокую значимость. Кроме того, скорректированный R2 составляет 0,512 и 0,454 — для двух моделей соответственно, и это достаточно большое значение при количестве наблюдений N = 3551. Также хорошим для обеих регрессий является значение статистики Дарбина — Уотсона (DW1 = 2,106 и DW2 = 2,100), что свидетельствует об отсутствии автокорреляции остатков. В то же время распределение остатков в моделях не соответствует нормальному, а подтвержденное тестом наличие ARCH-процессов свидетельствует о непостоянстве дисперсии остатков, что нарушает одну из предпосылок теоремы Гаусса — Маркова. Однако непостоянство дисперсии — именно то свойство, которое диагностирует стресс и является определяющим в наших моделях.

Таким образом, нами доказано наличие коинтеграционных процессов и быстроты реагирования эндогенных переменных (валютного курса и индекса RTS) на экзогенную переменную — цену на нефть, олицетворяющую собой проявление внешнего шока. Такое взаимодействие оправдывает последующее объединение всех трех показателей в единый индекс финансового стресса при условии исключения мультиколлинеарности, что достигается применением метода главных компонент (*principal component analysis* — PCA). В таком случае включение в индекс эндогенных переменных наряду с экзогенной переменной позволяет дополнительно учесть факторы, оказывающие непосредственное влияние на эндогенные переменные.

Технология PCA сводится к следующему: сначала производится центрирование всех частных показателей (в нашем случае их темпов прироста). Потом решается система уравнений, позволяющая найти веса этих показателей при условии максимизации дисперсии первой главной компоненты. Таким образом, первая главная компонента вбирает в себя максимальную волатильность трех показателей. Далее строятся вторая и третья компоненты. Как правило, анализ компонент заканчивается, когда они в сумме объясняют больше 2/3 общей дисперсии частных показателей.

Альтернативный способ конструирования обобщающего показателя волатильности — построение его на основе частных показателей волатильности с использованием или без использования их предварительного нормирования и (или) взвешивания с учетом степени значимости, определяемой методом экспертных оценок или другим методом. Преимуществом метода главных компонент перед этими методами является однозначность вычисления, отсутствие произвольности применения экспертных оценок и способов сведения частных показателей к общему.

Метод главных компонент был реализован в пакете Gretl. В результате получены три новые компоненты, описание которых представлено в табл. 1 и 2. Расчет новых значений каждой из главных компонент $j = \overrightarrow{1,3}$ для каждого момента времени $t = \overrightarrow{1,T}$ осуществлялся по формуле:

$$PC_{jt} = \sum_{i=1}^{3} a_{ij}(X_{it} - \bar{X}_i)/\sigma_i,$$

где a_{ij} — вес показателя $i = \overrightarrow{1,3}$ в главной компоненте j, определенный в результате оптимизации; X_{it} — собственное значение показателя i в момент времени t; $\bar{X}_i$ — его межвременное среднее; σ_i — его межвременное стандартное отклонение.

Таблица 1

Анализ главных компонент.
Собственные значения для матрицы корреляций /
Analysis of the principal components.
Eigenvalues for the correlation matrix

Компонента	Собственное значение	Доля	Интегральная доля
PC1	1,3186	0,4395	0,4395
PC2	0,9498	0,3166	0,7561
PC3	0,7316	0,2439	1,0000

Источник: рассчитано авторами с использованием Gretl / Source: calculated by the authors using the Gretl.

Таблица 2

Данные для расчета значений главных компонент /
Data to calculate the principal component values

Переменная (темп прироста)	Собственные векторы (нагрузка на компоненты), a_{ij}			Среднее значение, $\bar{X}_i$	Стандартное отклонение, σ_i
	PC1	PC2	PC3		
Индекс RTS	0,665	0,198	0,72	0,000874	0,025447
Валютный курс	0,645	0,332	−0,688	−0,00021	0,009159
Цена нефти	0,376	−0,922	−0,093	0,000615	0,025141

Источник: рассчитано авторами с использованием Gretl / Source: calculated by the authors using the Gretl.

На основе временных значений главных компонент, представляющих собой интегральные темпы прироста показателей, были рассчитаны их средние скользящие значения и стандартные отклонения за каждые 60 моментов времени. Результаты для первой главной компоненты представлены на рис. 4, для второй главной компоненты — на рис. 5. Вместе они объясняют больше 75 % волатильности. Далее на основе индикаторов главных компонент предлагается определять уровень финансового стресса как разницу между стандартным отклонением и средним темпом роста для каждого момента времени t:

$$St_{jt} = \sigma_{jt} - \bar{X}_{jt}.$$

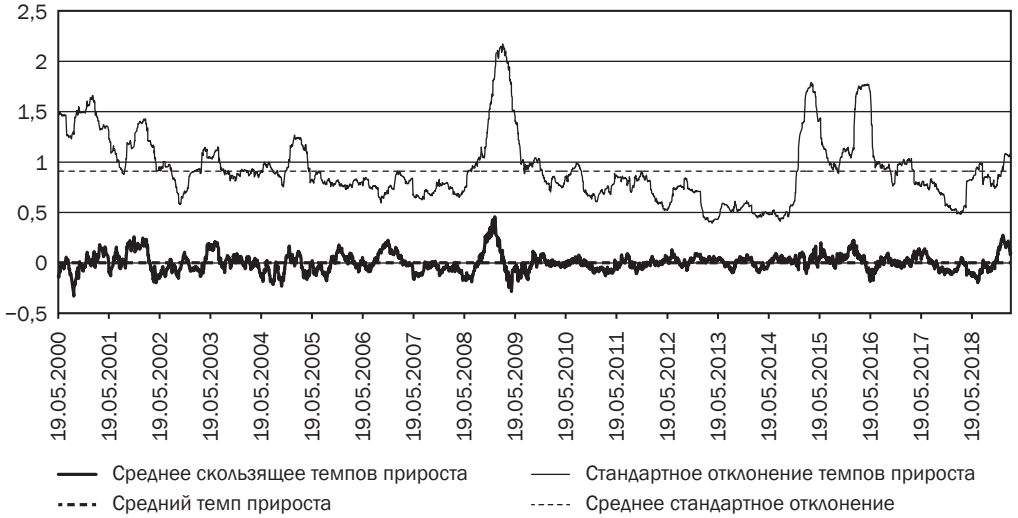
Рисунок 4

Динамика темпов прироста и волатильности первой главной компоненты интегрального индекса (на основе скользящей средней) / Dynamics of growth rates and volatility of the first principal component of the integral index (based on the moving average)

Источник: рассчитано авторами / Source: calculated by the authors.

Рисунок 5

Динамика темпов прироста и волатильности второй главной компоненты интегрального индекса (на основе скользящей средней) / Dynamics of growth rates and volatility of the second principal component of the integral index (based on the moving average)



Источник: рассчитано авторами / Source: calculated by the authors.

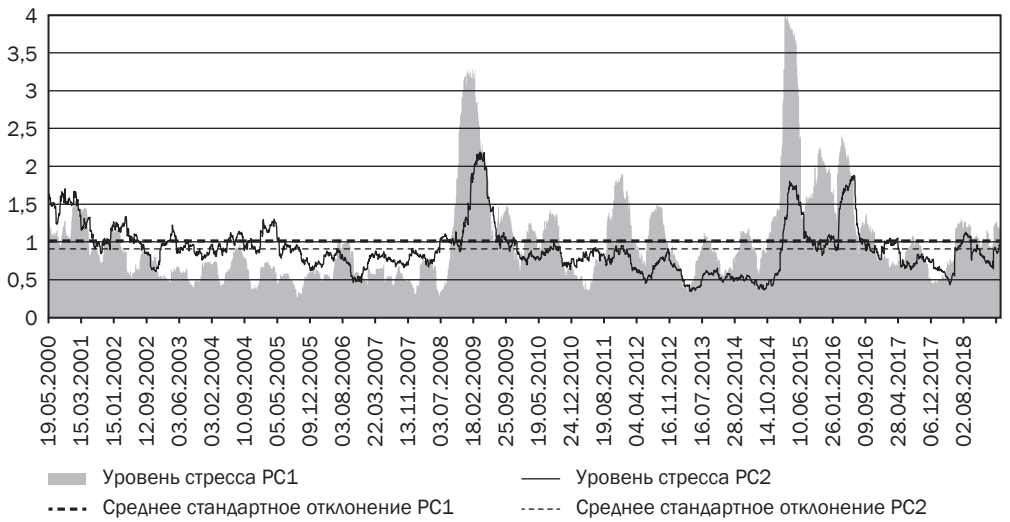
Из рис. 4 и 5 можно сделать ряд выводов. Согласно первой главной компоненте стресс второго кризиса (с конца 2014 г. по 2016 г.) был в среднем выше, чем стресс первого кризиса (2008–2009 гг.), что является результатом, не согласующимся с выводами ряда

других авторов (см., например [Куликов Д. М., Баранова В. М., 2017; Пестова А. А. и др., 2017; Столбов М. И., 2019]. Однако согласно второй главной компоненте, наоборот, первый кризис был глубже второго, что приближает наши результаты к выводам указанных авторов и отчасти объясняет причину расхождений. Несовпадение результатов также объясняется техникой построения модели и составом учитываемых показателей. Первая главная компонента улавливает не столько спад ключевых показателей, сколько их неперекрывающуюся (взаимодополняемую) волатильность. В результате на ее конструирование в значительной степени повлияла динамика валютного курса (см. соотношение векторного коэффициента и стандартного отклонения данного параметра a_{21}/σ_2 в табл. 2). Однако именно кризис 2014–2016 гг. характеризовался значительной девальвацией рубля и повышенной волатильностью валютного курса (см. рис. 2), что и предопределило оценку стресса по первой главной компоненте.

По своей природе две компоненты оказались разными, что также оправдывает анализ обеих. Действительно, для первой главной компоненты характерно отрицательное взаимодействие темпов роста и волатильности (их линейный коэффициент корреляции равен $R = -0{,}752$ с лагом 10 периодов, или около двух недель и двух дней), что усиливает стресс, согласно нашему подходу. В то же время вторая компонента демонстрирует позитивную связь данных индикаторов (их коэффициент корреляции равен $R = 0{,}277$ с лагом 61 период, около 17 недель), что уменьшает общий стресс. Поэтому, согласно предложенной выше методике расчета финансовый стресс 1-го уровня (определенный по первой главной компоненте) оказывается выше финансового стресса 2-го уровня (по второй главной компоненте), что также видно на рис. 6.

Рисунок 6

Интегральный индекс финансового стресса на основе первой и второй главных компонент / The integral index of financial stress based on the first and second principal components



Источник: рассчитано авторами / Source: calculated by the authors.

Еще одним выводом из полученных результатов является повторяющийся характер финансового стресса 2014–2016 гг., тогда как стресс 2008–2009 гг. явно имел затухающий характер. Специфичность стресса 2014–2016 гг. объясняется как циклической динамикой цен на нефть, так и периодической перезагрузкой санкционных режимов, хотя их влияние на российскую экономику со временем снижалось.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Работа состоит из двух частей. В первой части нами проведен обзор основных подходов к количественной оценке финансовой нестабильности, применяемых на современном этапе российскими и зарубежными учеными. Выделено четыре взаимосвязанных друг с другом направления. Первое — это исследование финансовой устойчивости, включающее разработку показателей и моделей оценки уязвимых мест финансовых учреждений и сопряженных с ними компаний, рынков и секторов. Второе — проведение стресс-тестирования, позволяющего благодаря заданию одного или нескольких неблагоприятных сценариев оценивать силу воздействия на финансовую систему внутренних или внешних шоков и определять возможные потери. Третье — разработка систем раннего предупреждения о валютных, долговых или банковских кризисах посредством конструирования опережающих индикаторов. Четвертое — разработка индексов финансовой нестабильности, получаемых путем агрегирования частных или сводных финансовых показателей и позволяющих осуществлять непрерывный мониторинг прочности финансовой системы.

В практической части исследования выявлены коинтеграционные процессы на финансовом рынке, где цена на нефть выступает экзогенным параметром по отношению к двум эндогенным параметрам (валютному курсу и индексу РТС). Использование метода главных компонент позволило агрегировать содержащуюся в них информацию, исключая мультиколлинеарность. Был предложен новый показатель уровня финансового стресса, представляющий собой разницу между скользящим стандартным отклонением и скользящим темпом прироста двух главных компонент. На основе его использования были получены динамические оценки уровня финансового стресса первого и второго порядков в российской экономике за период с января 2000 г. по февраль 2019 г.

В результате обнаружено, что уровень стресса первого порядка (характеризующегося отрицательной корреляцией темпов роста и волатильности, что усиливало общий стресс) был выше в период кризиса 2014–2016 гг. по сравнению с кризисом 2008–2009 гг., и это является принципиально новым результатом. Кроме того, отмечается возобновляющийся характер финансового стресса во время кризиса 2014–2016 гг. В то же время уровень стресса второго порядка (характеризующегося положительной корреляцией темпов роста и волатильности, что уменьшало общий стресс) был выше в период кризиса 2008–2009 гг.

Поскольку падение производства, по данным официальной статистики, в период кризиса 2008–2009 гг. было больше, чем в период кризиса 2014–2016 гг., может создаться впечатление, что стресс первого кризиса для реального сектора экономики на самом деле был выше. Однако следует учитывать, что в тот период государство еще не использовало всего арсенала регулирования и поддержки отечественного производства, который был использован во время второго кризиса. Это также наводит на мысль о разных механизмах (и эластичности) взаимодействия финансового и реального секторов экономики во время двух кризисов. В то же время второй кризис характеризовался большей волатильностью валютного курса, что может быть приписано переходу к режиму его свободного плавания. Это как раз и внесло существенный вклад в первую компоненту второго кризиса. Заметим также, что в период второго кризиса были выше потрясения в банковской системе, которые пока не интегрированы в нашем подходе, и это еще предстоит сделать.

Очевидно, разработанный индекс финансового стресса не улавливает непосредственных первоисточников возмущения, которые вообще могут находиться за пределами экономической сферы, однако позволяет диагностировать его на ранней стадии.

Предложенные подходы могут быть развиты в будущем путем выявления коинтеграционных соотношений показателя финансового стресса как некоего экзогенного параметра с другими экономическими показателями, являющимися эндогенными по отношению к нему. Это позволит определить механизмы распространения импульсов в финансовой системе, а также передачи «финансового заражения» в другие секторы экономики.

Список источников

Айвазян С. А. и др. Прикладная статистика. Классификация и снижение размерности. М.: Финансы и статистика, 1989. 607 с.

Дробышевский С., Полбин А. Декомпозиция динамики макроэкономических показателей РФ на основе DSGE-моделей // Экономическая политика. 2015. Т. 10. № 2. С. 20–42.

Козлов К., Синяков А. Индекс финансовой стабильности (ИФС) для России / Центр макроэкономических исследований Сбербанка РФ, 2012. 12 с.

Кормилицына И. Г. Финансовая стабильность: сущность, факторы, индикаторы // Финансы и кредит. 2011. № 35 (467). С. 44–54.

Куликов Д. М., Баранова В. М. Индекс финансового стресса для финансовой системы России // Деньги и кредит. 2017. № 6. С. 39–48.

Мински Х. Стабилизируя нестабильную экономику / Пер. с англ. М.: Изд-во Института Гайдара; СПб: Факультет свободных искусств и наук СПбГУ, 2017. 624 с.

Могилат А. Н. Оценка финансовой устойчивости российских промышленных компаний, или О чем говорят банкротства // Вопросы экономики. 2019. № 3. С. 101–118. DOI: 10.32609/0042-8736-2019-3-101-118.

Пестова А. А. и др. Разработка системы индикаторов финансовой нестабильности на основе высокочастотных данных // Деньги и кредит. 2017. № 6. С. 49–58.

Столбов М. И. Индекс финансового стресса для России: новые подходы // Экономический журнал ВШЭ. 2019. Т. 23. № 1. С. 32–60. DOI: 10.17323/1813-8691-2019-23-1-32-60.

Сучкова Е. О., Мастеровенко К. В. Методология и практика реализации макропруденциального стресс-тестирования банковской системы // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. 2017. № 1. С. 123–146.

Трунин П. В., Каменских М. В. Мониторинг финансовой стабильности в развивающихся экономиках (на примере России). М.: ИЭПП, 2007. 106 с.

Федорова Е. А. Методологические подходы к построению индекса финансовой стабильности (FCI) для российского финансового рынка // Финансы и кредит. 2015. № 5 (629). С. 11–20.

Федорова Е. А., Лукасевич И. Я. Прогнозирование финансовых кризисов с помощью экономических индикаторов в странах СНГ // Проблемы прогнозирования. 2012. № 2 (131). С. 112–122.

Федорова Е. А., Мухин А. С., Довженко С. Е. Моделирование правила денежно-кредитной политики ЦБ РФ с использованием индекса финансового стресса // Журнал Новой экономической ассоциации. 2016. № 1 (29). С. 84–105. DOI: 10.31737/2221-2264-2016-29-1-4.

Щепелева М. Финансовое заражение: трансграничное распространение системного риска // Мировая экономика и международные отношения. 2017. Т. 61. № 1. С. 17–28. DOI: 10.20542/0131-2227-2017-61-1-17-28.

Adam T., Benecka S. Financial Stress Spillover and Financial Linkages between the Euro Area and the Czech Republic // Czech Journal of Economics and Finance. 2013. Vol. 63. № 1. P. 46–64.

Arestis P., Jia M. Credit Risk and Macroeconomic Stress Tests in China // Journal of Banking Regulation. 2018. 1–15. DOI: 10.1057/s41261-018-0084-1.

Battiston S., Martinez-Jaramillo S. Financial Networks and Stress Testing: Challenges and New Research Avenues for Systemic Risk Analysis and Financial Stability Implications // Journal of Financial Stability. 2018. Vol. 35. P. 6–16.

Berg A. et al. Anticipating Balance of Payments Crises — The Role of Early Warning Systems // IMF Occasional Paper. 2000. № 186.

Berg A., Pattillo C. Predicting Currency Crises: The Indicators Approach and an Alternative // Journal of International Money and Finance. 1999. Vol. 18 (4). P. 561–586.

Caggiano G., Calice P., Leonida L. Early Warning Systems and Systemic Banking Crises in Low Income Countries: A Multinomial Logit Approach // Journal of Banking & Finance. 2014. Vol. 47. P. 258–269. DOI: 10.1016/j.jbankfin.2014.07.002.

Covas F. B., Rump B., Zakrajšek E. Stress-testing US Bank Holding Companies: A Dynamic Panel Quantile Regression Approach // International Journal of Forecasting. 2014. Vol. 30 (3). P. 691–713. DOI: 10.1016/j.ijforecast.2013.11.004.

Crockett A. The Theory and Practice of Financial Stability // De Economist. 1996. Vol. 144. Iss. 4. P. 531–568.

Demirgüç-Kunt A., Detragiache E. The Determinants of Banking Crises in Developing and Developed Countries // IMF Staff Papers. 1998. Vol. 45. Iss. 1. P. 81–109.

Ferguson R. Should Financial Stability Be an Explicit Central Bank Objective? / Challenges to Central Banking from Globalized Financial Systems Conference at the IMF in Washington, D.C., September 16–17, 2002.

Financial Sector Assessment: A Handbook / The World Bank. International Monetary Fund. 2005. 448 p. URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/fsa/eng/pdf/toc.pdf.

Financial Soundness Indicators: Compilation Guide. Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2006. 302 p.

Gamesalingam S., Kumar K. Detection of Financial Distress via Multivariate Statistical Analysis // Managerial Finance. 2001. Vol. 27. Iss. 4. P. 45–55.

Giglio S., Kelly B., Pruitt S. Systemic Risk and the Macroeconomy: An Empirical Evaluation // Journal of Financial Economics. 2016. Vol. 119. Iss. 3. P. 457–471.

Gropp R., Vesala J., Vulpes G. Equity and Bond Market Signals as Leading Indicators of Bank Fragility / ECB Working Paper no. 150, 2002. DOI: 10.2139/ssrn.318359.

Hakkio C. S., Keeton W. R. Financial Stress: What is it, How can it Be Measured, and Why does it Matter? // Economic Review, Federal Reserve Bank of Kansas City. 2009. Iss. Q II. P. 5–50.

Hollo D., Kramer M., Lo Duca M. CISS — A Composite Indicator of Systemic Stress in the Financial System / ECB Working Paper no. 1426, March 2012.

Jagtiani J. et al. Early Warning Models for Bank Supervision: Simpler Could Be Better // Economic Perspectives, 2003. Iss. Q III. P. 49–60.

Jiang B., Philp B., Wu Z. Macro Stress Testing in the Banking System of China // Journal of Banking Regulation. 2018. Vol. 19. Iss. 4. P. 287–298.

Kaminsky G. Currency and Banking Crises — The Early Warnings of Distress / IMF Working Paper no. 99/17, 1999.

Kaminsky G., Lizondo S., Reinhart C. Leading Indicators of Currency Crises // IMF Staff Papers. 1998. Vol. 45. P. 1–48.

Mayes D.G., Viren M. Financial Conditions Indexes / Bank of Finland Discussion Paper. 2001. No. 17.

Sahajwala R., Van den Berg P. Supervisory Risk Assessment and Early Warning Systems / Basel Committee on Banking Supervision Working Paper. 2000. No. 4.

Schinasi G. Safeguarding Financial Stability: Theory and Practice. Washington, D.C.: International Monetary Fund, 2005. 311 p.

Shin H. S. Procyclicality and the Search for Early Warning Indicators / IMF Working Paper, no. 13/258, 2013.

Van den End J. W., Hoeberichts M., Tabbae M. Modeling Scenario Analysis and Macro Stress-testing / DNB Working Paper. 2006. No. 119.

Vlieghe G. W. Indicators of Fragility in the UK Corporate Sector / Bank of England Working Paper. 2001. No. 146.

Поступила в редакцию 3 апреля 2019 г.
Принята к публикации 10 июня 2019 г.

DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-38-54

Financial Stress Index as a Generalized Indicator of Financial Instability

Marina Yu. Malkina[1] *(e-mail: mmuri@yandex.ru), ORCID 0000-0002-3152-3934*
[1] *Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod, Nizhny Novgorod 603950, Russian Federation*
Anton O. Ovcharov[1] *(e-mail: anton19742006@yandex.ru), ORCID 0000-0003-4921-7780*
[1] *Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod, Nizhny Novgorod 603950, Russian Federation*

Abstract
The paper provides an overview of the methods and models for quantitative evaluation of the financial instability of economic systems. The authors identify the indicators of financial instability and show their connection with various stress tests, assessing the vulnerability of economic systems to various shocks. The main results of Russian and foreign studies devoted to the development of early warning systems of financial instability, including various leading indicators of currency, debt and banking crises, are discussed. Particular attention is paid to the experience of building an aggregated financial stress index (FSI) and its use as a generalized indicator of financial instability of economic systems. Using the vector model for error correction, the authors construct cointegration equations for three main variables demonstrating a quick response to external shocks: oil price, ruble exchange rate against the US dollar, and the RTS index. The application of the principal component analysis allowed the authors to aggregate adequately the information contained in these variables. Based on the moving average and standard deviation of the principal components' growth rates, the authors propose a new financial stress index. In addition, with the help of this index the authors obtained estimates of the level of financial stress in the Russian economy from January 2000 up to February 2019 and revealed differences in the nature of financial stress during the 2008–2009 and 2014–2016 crisis periods.

Keywords:
financial instability, early warning indicators system, modeling, assessment, financial stress index

JEL: *G01, C58, E44*

For citation: *Malkina M.Yu., Ovcharov A.O. Financial Stress Index as a Generalized Indicator of Financial Instability. Finansovyj žhurnal — Financial Journal, 2019, no. 3, pp. 38–54 (In Russ.). DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-38-54*

Acknowledgments

The reported study was funded by RFBR under the research project No. 19-010-00716.

References

Adam T., Benecka S. (2013). Financial Stress Spillover and Financial Linkages between the Euro Area and the Czech Republic. *Czech Journal of Economics and Finance*, vol. 63, no. 1, pp. 46–64.

Aivazyan S.A. et al. (1989). Applied Statistics. Classification and reduction in Dimensionality. Moscow: Finansy i statistika Publ., 607 p. (In Russ.).

Arestis P., Jia M. (2018). Credit Risk and Macroeconomic Stress Tests in China. *Journal of Banking Regulation*, 1–15. DOI: 10.1057/s41261-018-0084-1.

Battiston S., Martinez-Jaramillo S. (2018). Financial Networks and Stress Testing: Challenges and New Research Avenues for Systemic Risk Analysis and Financial Stability Implications. *Journal of Financial Stability*, vol. 35, pp. 6–16.

Berg A. et al. (2000). Anticipating Balance of Payments Crises — The Role of Early Warning Systems. *IMF Occasional Paper*, no. 186.

Berg A., Pattillo C. (1999). Predicting Currency Crises: The Indicators Approach and an Alternative. *Journal of International Money and Finance*, vol. 18 (4), pp. 561–586.

Caggiano G., Calice P., Leonida L. (2014). Early Warning Systems and Systemic Banking Crises in Low Income Countries: A Multinomial Logit Approach. *Journal of Banking & Finance*, vol. 47, pp. 258–269. DOI: 10.1016/j.jbankfin.2014.07.002.

Covas F.B., Rump B., Zakrajšek E. (2014). Stress-testing US Bank Holding Companies: A Dynamic Panel Quantile Regression Approach. *International Journal of Forecasting*, vol. 30 (3), pp. 691–713. DOI: 10.1016/j.ijforecast.2013.11.004.

Crockett A. (1996). The Theory and Practice of Financial Stability. De Economist, vol. 144, iss. 4, pp. 531–568.

Demirgüç-Kunt A., Detragiache E. (1998). The Determinants of Banking Crises in Developing and Developed Countries. *IMF Staff Papers*, vol. 45, iss. 1, pp. 81–109.

Drobyshevsky S., Polbin A. (2015). Decomposition of the Structural Shocks Contribution to the Russian Macroeconomic Indicators Dynamics on the Basis of the DSGE Model. *Ekonomicheskaya politika — Economic Policy*, vol. 10, no. 2, pp. 20–42 (In Russ.).

Fedorova E.A. (2015). Methodological Approaches to Building the Financial Sustainability Index to the Russian Financial Market. *Finansy i kredit — Finance and credit*, no. 5 (629), pp. 11–20 (In Russ.).

Fedorova E.A., Lukasevich I.Ja. (2012). Forecasting financial crises with the help of economic indicators in the CIS countries. *Problemy prognozirovanija — Problems of Forecasting*, no. 2 (131), pp. 112–122 (In Russ.).

Fedorova E.A., Mukhin A.S., Dovzhenko S.E. (2016). Modeling Rules of Monetary Policy of the Central Bank of the Russian Federation with the Financial Stress Index. *Zhurnal Novoj jekonomicheskoj associacii — Journal of the New Economic Association*, iss. 1 (29), pp. 84–105 (In Russ.). DOI: 10.31737/2221-2264-2016-29-1-4.

Ferguson R. (2002). Should Financial Stability Be an Explicit Central Bank Objective? Challenges to Central Banking from Globalized Financial Systems Conference at the IMF in Washington, D.C., September 16–17.

Gamesalingam S., Kumar K. (2001). Detection of Financial Distress via Multivariate Statistical Analysis. *Managerial Finance*, vol. 27, iss. 4, pp. 45–55.

Giglio S., Kelly B., Pruitt S. (2016). Systemic Risk and the Macroeconomy: An Empirical Evaluation. *Journal of Financial Economics*, vol. 119, iss. 3, pp. 457–471.

Gropp R., Vesala J., Vulpes G. (2002). Equity and Bond Market Signals as Leading Indicators of Bank Fragility. ECB Working Paper no. 150. DOI: 10.2139/ssrn.318359.

Hakkio C.S., Keeton W.R. (2009). Financial Stress: What is it, How can it Be Measured, and Why does it Matter? *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Kansas City, iss. Q II, pp. 5–50.

Hollo D., Kramer M., Lo Duca M. (2012). CISS — A Composite Indicator of Systemic Stress in the Financial System. ECB Working Paper no. 1426.

Jagtiani J. et al. (2003). Early Warning Models for Bank Supervision: Simpler Could Be Better. *Economic Perspectives*, iss. Q III, pp. 49–60.

Jiang B., Philp B., Wu Z. (2018). Macro Stress Testing in the Banking System of China. *Journal of Banking Regulation*, vol. 19, iss. 4, pp. 287–298.

IMF (2006). Financial Soundness Indicators: Compilation Guide. Washington, D.C.: International Monetary Fund. 302 p.

Kaminsky G. (1999). Currency and Banking Crises — The Early Warnings of Distress. IMF Working Paper, no. 99/178.

Kaminsky G., Lizondo S., Reinhart C. (1998). Leading Indicators of Currency Crises. *IMF Staff Papers*, vol. 45, pp. 1–48.

Kormilitsyna I.G. (2011). Financial Stability: Essence, Factors, Indicators. *Finansy i kredit — Finance and Credit*, no. 35 (467), pp. 44–54. (In Russ.).

Kozlov K., Sinjakov A. (2012). Financial Stability Index (FSI) for Russia. The Center of Macroeconomic Research of Sberbank of Russia, 12 p. (In Russ.).

Kulikov D.M., Baranova V.M. (2017). Financial Stress Index for Russian Financial System. *Den'gi i kredit — Money and Finance*, no. 6, pp. 39–48. (In Russ.).

Mayes D.G., Viren M. (2001). Financial Conditions Indexes. Bank of Finland Discussion Paper, no. 17.

Minski H. (1986). Stabilizing an Unstable Economy. Available at: https://www.filosofiadeldebito.it/wordpress/wp-content/uploads/2017/05/minsky86.pdf.

Mogilat A.N. (2019). Modelling financial distress of Russian industrial companies, or What bankruptcy analysis can tell. *Voprosy Ekonomiki*, no. 3, pp. 101–118. (In Russ.). DOI: 10.32609/0042-8736-2019-3-101-118.

Pestova A.A. et al. (2017). Developing a System of Financial Instability Indices Based on High Frequency Data. *Den'gi i kredit — Money and Finance*, no. 6, pp. 49–58. (In Russ.).

Sahajwala R., Van den Berg P. (2000). Supervisory Risk Assessment and Early Warning Systems. Basel Committee on Banking Supervision Working Paper, no. 4.

Schinasi G. (2005). Safeguarding Financial Stability: Theory and Practice. Washington, D.C.: International Monetary Fund. 311 p.

Shchepeleva M. (2017). Financial Contagion: Global Transmission of Systemic Risk. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya — The World Economy and International Relations*, vol. 61, no. 1, pp. 17–28. (In Russ.). DOI: 10.20542/0131-2227-2017-61-1-17-28.

Shin H.S. (2013). Procyclicality and the Search for Early Warning Indicators. IMF Working Paper, no. 13/258.

Stolbov M.I. (2019). An index of financial stress for Russia: Constructing a Financial Stress Index for Russia: New approaches. *HSE Economic Journal*, vol. 23, no. 1, pp. 32–60 (In Russ.). DOI: 10.17323/1813-8691-2019-23-1-32-60.

Suchkova E.O., Masterovenko K.V. (2017). Methodology and Practical Implementation of Macroprudential Stress Testing of the Banking System. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Serija 6. Jekonomika — Moscow University Economics Bulletin. Series 6. Economy*, no. 1, pp. 123–146 (In Russ.).

The World Bank, IMF (2005). Financial Sector Assessment: A Handbook, 448 p. Available at: https://www.imf.org/external/pubs/ft/fsa/eng/pdf/toc.pdf.

Trunin P.V., Kamenskikh M.V. (2007). Monitoring Financial Stability in Emerging Economies (by example of Russia). Moscow: IEPP Publ. 106 p. (In Russ.).

Van den End J.W., Hoeberichts M., Tabbae M. (2006). Modeling Scenario Analysis and Macro Stress-testing. DNB Working Paper, no. 119.

Vlieghe G.W. (2001). Indicators of Fragility in the UK Corporate Sector. Bank of England Working Paper, no. 146.

Received 3.04.2019
Accepted for publication 10.06.2019

DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-55-63

Ю. С. Евлахова

Риски российских банков до и после признания их системной значимости

Юлия Сергеевна Евлахова *(e-mail: evlahova@yandex.ru), д. э. н., доцент, профессор кафедры финансового мониторинга и финансовых рынков РГЭУ (РИНХ) (г. Ростов-на-Дону)*

Аннотация
Регулирование системно значимых финансовых организаций стало важным направлением минимизации системного риска финансового рынка в посткризисный период. Однако вопрос о том, имеет ли деятельность российских системно значимых финансовых организаций характеристики поведения, идентичные зарубежным аналогам, или же присутствуют национальные особенности, остается открытым. Решение данного вопроса востребовано практикой, так как позволит повысить эффективность регулирования системно значимых организаций и тем самым снизить угрозы роста системного риска. Целью статьи является проверка гипотезы о том, что российские системно значимые банки, как и зарубежные системообразующие организации, после признания системной значимости повысили свою склонность к рискам (на примере операционных рисков). Автором рассчитаны уровни операционных рисков группы системно значимых банков по официальной методике Банка России за два периода: до получения банками статуса системообразующих и после. Результаты расчетов показали снижение уровней операционных рисков у всех российских системно значимых банков после получения ими статуса системно значимых, что идет вразрез с результатами зарубежных исследований. Автором сформулированы объяснения полученных результатов, а также выводы о необходимости продолжения исследований по данному направлению.

Ключевые слова:
системно значимые банки, моральный риск, операционные риски, финансовая поддержка государства, регулирование

JEL: *G21, G28*

Для цитирования: *Евлахова Ю. С. Риски российских банков до и после признания их системной значимости // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2019. № 3. С. 55–63. DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-55-63*

ВВЕДЕНИЕ

Современное регулирование российского финансового рынка тесно связано с проблемами обеспечения стабильности и устойчивости его развития. Глобальный финансовый кризис 2007–2009 гг. и понимание цикличности финансовых кризисов обусловили теоретический и практический интерес к феномену системного риска, одним из направлений исследования которого являются системно значимые финансовые институты.

Первые зарубежные исследования были посвящены идентификации системно значимых финансовых организаций и определению набора их ключевых характеристик [Praet P., 2010; Carvajal A. et al., 2009]. В дальнейшем исследовательские разработки касались двух уровней: глобального и национального. На глобальном уровне были разработаны

методология идентификации глобальных системно значимых банков [BIS, 2011; BIS, 2013], методология идентификации системно значимых страховых компаний [IAIS, 2013], методология идентификации небанковских и нестраховых финансовых организаций [FSB, IOSCO, 2014]. Отдельно следует отметить инфраструктурные организации финансового рынка, признанные системно значимыми в силу уникальности предоставляемых финансовых услуг, и регулируемые отдельными документами [BIS, 2012]. Характеристика методологий идентификации глобальных системно значимых финансовых организаций и их сравнительный анализ представлены в работах российских исследователей [Алескеров Ф. Т. и др., 2011; Евлахова Ю. С., 2015a, 2015b].

На страновом уровне отправной точкой исследований также стала проблема идентификации национальных системно значимых финансовых организаций. В частности, в российской науке в 2012–2014 гг. получили распространение различные методики идентификации и оценки российских системно значимых банков [Трушина К. В., 2012; Сучкова Е. О., Здорова Н. В., 2014; Хасянова С. Ю., Сучкова Е. О., 2013]. В настоящее время деятельность российских системно значимых банков изучается по ряду направлений:

— проблема определения зон уязвимости российских системно значимых банков к рискам отмывания денег и финансирования терроризма (на примере всех десяти российских системно значимых банков) [Евлахова Ю. С., 2016];

— анализ факторов влияния на ресурсную базу российских системно значимых банков (влияние фактора «степень государственного участия» на примере трех организаций: ПАО «Сбербанк», Россельхозбанк, ФК «Открытие» раскрыто в работе [Биткина И. К., Скородумова Н. С., 2017]);

— проблема идентификации возможных системных банковских рисков на основе оценки и анализа критериев эффективности функционирования (на примере ПАО «Сбербанк») [Аникин А. В. и др., 2017].

Масштабное исследование проблем регулирования национальных системно значимых банков проведено специалистами Международного валютного фонда [IMF, 2014]. В докладе МВФ отмечено, что во всех регионах мира наблюдаются высокие ожидания оказания государственной финансовой поддержки системно значимым банкам в случае кризиса.

С институциональной точки зрения проблема регулирования системно значимых финансовых организаций относится к ситуации moral hazard (морального риска), когда получение финансовыми организациями системно значимого статуса приводит к изменению ими своего поведения, что существенно увеличивает риски для государства и других участников экономической системы. Зарубежные исследователи оценили изменения поведения до и после получения банками статуса системно значимых в двух измерениях. Во-первых, был определен характер реакции финансовых рынков на регулятивные изменения, связанные с публикацией перечня системно значимых банков и введении усиленного режима их регулирования (для случая 70 крупнейших банков мира [Bongini P. et al., 2015] и для случая американских банков [Gao Y. et al., 2018]. Во-вторых, были выявлены изменения в поведении системно значимых организаций, вызванные ожиданием финансовой поддержки от государства, а именно: взаимное согласование индивидуальных стратегий банков в целях увеличения потенциальной выгоды от ожидаемой поддержки; увеличение доли потенциальных «пузырей» в структуре активов, избыточная склонность банков к рискам [Aoki K., Nikolov K., 2014; Farhi E., Tirole J., 2012; Diamond D. W., Rajan R. G., 2009].

Отметим, что основной объем эмпирических исследований связан с деятельностью глобальных системно значимых финансовых организаций или организаций из развитых стран. Как следствие, характеристики поведения финансовых организаций как системно

значимых (например, повышенная склонность к риску, согласование индивидуальных стратегий и другие), а также подходы к их регулированию были сформированы на этой информационно-эмпирической базе. Однако можно ли утверждать, что деятельность российских системно значимых финансовых организаций имеет те же характеристики поведения, что были выявлены в результате исследований зарубежных системно значимых организаций, или же в силу причин странового контекста деятельность российских системно значимых финансовых организаций имеет национальные особенности? Ответ на этот вопрос отсутствует в литературе.

В связи с этим целью данной статьи является поиск ответа на поставленный вопрос путем подтверждения либо опровержения гипотезы о том, что российские кредитные организации после получения статуса системно значимых повысили свою склонность к рискам вследствие ожиданий государственной финансовой поддержки в случае кризиса. В данной статье проверка гипотезы осуществлена для случая операционных рисков. Выбор операционного риска для проверки авторской гипотезы обусловлен следующим. Операционные риски наряду с кредитными и рыночными входят в число основных банковских рисков (в частности, учитываются при расчете достаточности капитала согласно международным стандартам «Базель II» и «Базель III»). Однако угроза роста кредитных рисков, с одной стороны, блокируется формированием резервов на возможные потери по ссудам, размер которых тем больше, чем выше уровень кредитного риска, а с другой стороны, находится под пристальным мониторингом регулятора через систему обязательных нормативов. Что касается рыночных рисков, то согласно «Отчету о развитии банковского сектора и банковского надзора РФ в 2017 году» доля рыночного риска российского банковского сектора в общей величине рисков банковского сектора сократилась и составила 5,0 % на 01.01.2018[1]. Таким образом, операционные риски оказались тем видом банковских рисков, которые имеют потенциал нерегулируемого роста.

МЕТОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Для проверки гипотезы нами рассчитаны и проанализированы уровни операционного риска десяти российских системно значимых банков в течение двух периодов: 01.01.2013–01.01.2015 (до официального подтверждения системной значимости) и 01.01.2016–01.01.2018 (после официального признания системной значимости).

Перечень российских системно значимых банков впервые был опубликован в 2015 г. С этого времени и до 2017 г. в перечень входили: АО «ЮниКредит банк», Банк ГПБ (АО), Банк ВТБ (ПАО), АО «Альфа-банк», ПАО «Сбербанк», ПАО «Банк "ФК Открытие"», ПАО «Росбанк», ПАО «Промсвязьбанк», АО «Райффайзенбанк», АО «Россельхозбанк»[2]. С 2017 г. в перечень системообразующих кредитных организаций было добавлено ПАО «Московский кредитный банк», но его показатели операционных рисков не учитываются в исследовании.

Расчет операционного риска осуществляется по методике Банка России: Положение ЦБ РФ от 03.11.2009 № 346-П «О порядке расчета размера операционного риска» (действовало до 01.01.2019).

Информационно-эмпирической базой исследования стали данные о величине операционных доходов системно значимых банков, представленные в формах отчетности «Отчет о финансовых результатах», публикуемые на официальном сайте Банка России.

---

[1] Отчет о развитии банковского сектора и банковского надзора РФ / Банк России, 2018. С. 53. URL: http://www.cbr.ru/Content/Document/File/48160/bsr_2017.pdf.

[2] Об утверждении перечня системно значимых кредитных организаций / Информация ЦБ РФ. URL: https://www.cbr.ru/press/.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Прежде всего были рассчитаны показатели доходов для целей расчета капитала на покрытие операционного риска российских системно значимых банков за 2011–2017 гг. (табл. 1).

Таблица 1

Показатели доходов для целей расчета капитала на покрытие операционного риска российских системно значимых банков за 2011–2017 г., млрд руб. / Income indicators for calculation of the capital for covering of operational risks of the Russian systemically important banks in 2011–2017, billion rub.

Название банка	Операционные доходы, млрд руб.							
	На 01.01.2011	На 01.01.2012	На 01.01.2013	На 01.01.2014	На 01.01.2015	На 01.01.2016	На 01.01.2017	На 01.01.2018
АО «Юни-Кредит банк»	96 308,5732	111 848,4936	149 095,8134	102 702,3139	234 074,095	4645,4079	5075,159	4861,4379
Банк ГПБ (АО)	237 107,184	280 479,3847	394 467,3781	367 988,507	1 168 656,396	18 167,2574	15 398,8013	14 488,8276
Банк ВТБ (ПАО)	341 362,8774	491 408,4292	595 923,2439	466 627,3796	1 388 095,522	39 406,0626	23 469,2291	27 108,8279
АО «Альфа-банк»	129 671,7771	130 961,0355	165 749,7939	190 162,1179	454 225,8807	19 531,659	6819,0136	13 288,9059
ПАО «Сбербанк»	1 273 573,363	1 360 314,548	1 899 697,016	1 824 843,397	6 430 426,282	126 206,8932	153 745,2624	176 636,336
ПАО Банк «ФК Открытие»	47 659,6898	69 016,6955	72 380,4527	88 055,0732	303 543,8142	7862,5989	7060,4781	19 809,4234
ПАО «Росбанк»	63 506,3632	65 401,0322	97 412,719	78 194,8993	181 910,1584	4439,5135	4136,0337	3941,3569
ПАО «Пром-связьбанк»	90 923,8655	78 761,5834	114 097,6847	81 436,1389	238 672,374	11 758,3879	5876,7996	16 987,1875
АО «Райф-файзен-банк»	158 562,5235	157 982,1668	229 464,2416	177 699,4307	457 483,4131	7483,1904	6651,019	7436,7456
АО «Рос-сельхоз-банк»	102 031,8313	102 331,1981	123 158,5669	99 931,738	232 082,2591	5498,3102	9878,8059	10 999,3298

Источник: рассчитано автором / Source: calculated by the author.

Согласно данным табл. 1 динамика показателей доходов для целей расчета капитала на покрытие операционного риска российских системно значимых кредитных организаций однонаправленна: небольшой рост до 01.01.2014, пикообразный всплеск на 01.01.2015, падение и слабое восстановление с 01.01.2016 по 01.01.2018. Очевидно, что многократное увеличение данных показателей в 2014 г. вызвано ростом чистых доходов от операций с иностранной валютой и от переоценки иностранной валюты, который в свою очередь обусловлен резким ослаблением российского рубля по отношению к иностранным валютам вследствие введения антироссийских экономических санкций и снижения мировых цен на нефть (так называемый валютный кризис 2014–2015 гг.). Вместе с тем необходимо отметить, что Банком России были приняты корректирующие меры, в частности, дано временное право использовать при расчете пруденциальных требований по операциям в иностранной валюте валютный курс, значения которого вначале соответствовали курсу за III кв. 2014 г., а затем нормативно устанавливались Центральным банком. Это снизило влияние курсовой волатильности на показатели операционных доходов. Кроме того, согласно данным табл. 1, если исключить пиковые значения на 01.01.2015

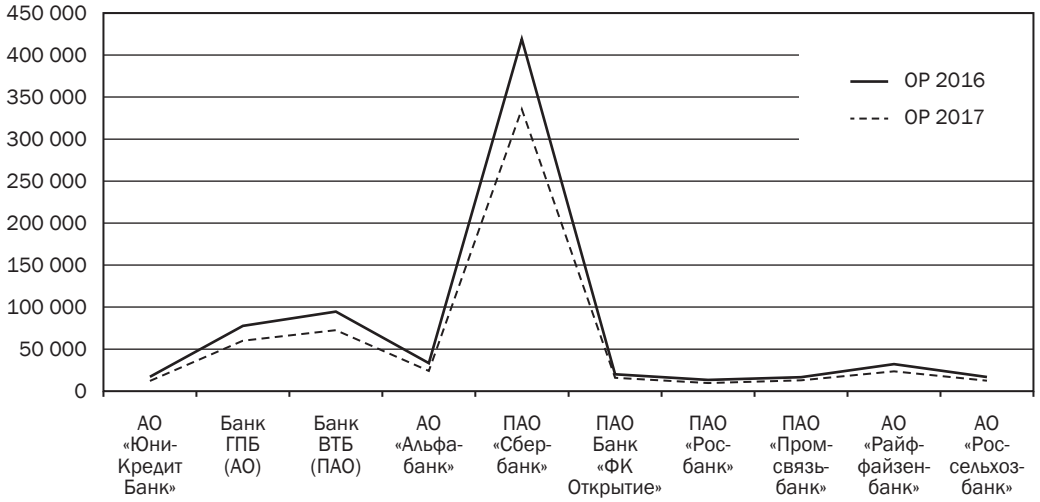
и сравнить данные на 01.01.2014 (и предшествующих годов) с данными на 01.01.2016 (и последующих годов), то очевидно, что и без привязки к эпизоду резкого ослабления рубля размер операционных доходов (и, следовательно, операционных рисков) был ниже в период после 01.01.2016, чем в период до 01.01.2014.

На основе данных показателей автором рассчитаны величины операционных рисков. Результаты оценки операционного риска системно значимых кредитных организаций в первом исследуемом периоде (01.01.2013–01.01.2015) и итоги их сравнительного анализа приведены в нашей отдельной работе [Евлахова Ю. С., 2016]. В частности, получены выводы о том, что: а) системно значимые кредитные организации не являются однородной группой по размеру операционного риска, размер операционного риска системно значимых банков различается как при сравнении банков между собой, так и при сравнении временной динамики показателя риска по каждому банку; б) среди системно значимых банков в период 2013–2015 гг. только ПАО «Сбербанк» принимал на себя существенные уровни операционного риска (причем в 2015 г. его уровень в два раза превышал показатели 2014 и 2013 гг.).

Рассчитанные уровни операционных рисков российских системно значимых банков во втором исследуемом периоде 01.01.2016–01.01.2018 представлены на рис. 1.

Рисунок 1

Уровни операционных рисков российских системно значимых банков за период 01.01.2016–01.01.2018, млрд руб. / Operational risks levels of the Russian systemically important banks in period between 01.01.2016–01.01.2018, billion rub.



Источник: рассчитано автором / Source: calculated by the author.

Анализ данных рис. 1 приводит к следующим выводам: а) системно значимые кредитные организации продолжают оставаться неоднородной группой по размеру операционного риска, несмотря на существенное падение показателей доходов для целей расчета капитала на покрытие операционного риска с 01.01.2016 в сравнении с предыдущим периодом; б) лидирует по уровню операционного риска на протяжении двух анализируемых периодов ПАО «Сбербанк», что говорит о пропорциональном сокращении по группе системно значимых банков чистых процентных и непроцентных доходов, используемых для расчета операционного риска.

Сравнение значений операционных рисков российских системно значимых банков до и после получения ими этого статуса представлено в табл. 2.

Таблица 2

Значения операционных рисков российских системно значимых банков до и после признания системной значимости / Operational risks levels of the Russian systemically important banks before and after recognition of the systemic importance

Название банка	Значения операционных рисков ДО признания системной значимости (на 01.01.2015), млрд руб.	Значения операционных рисков ПОСЛЕ признания системной значимости (на 01.01.2018), млрд руб.	Изменения, (+/−) млрд руб.	Темп прироста, %
АО «ЮниКредит банк»	242 936 111,2	7 291 002,4	−235 645 108,8	−97,00
Банк ГПБ (АО)	965 556 140,5	24 027 443,15	−941 528 697,4	−97,51
Банк ВТБ (ПАО)	1 225 323 073	44 992 059,8	−1 180 331 013,2	−96,33
АО «Альфа−банк»	405 068 896,3	19 819 789,25	−385 249 107, 05	−95,11
ПАО «Сбербанк»	5 077 483 347	228 294 245,8	−4 849 189 101,2	−95,50
ПАО «Банк "ФК Открытие"»	231 989 670,1	17 366 250,2	−214 623 419,9	−92,51
ПАО «Росбанк»	178 758 888,4	6 258 452,05	−172 500 436,35	−96,50
ПАО «Промсвязьбанк»	217 103 098,8	17 311 187,5	−199 791 911,3	−92,03
АО «Райффайзенбанк»	432 323 542,7	10 785 477,5	−421 538 065,2	−97,51
АО «Россельхозбанк»	227 586 282	13 188 222,95	−214 398 059,05	−94,21

Источник: рассчитано автором / Source: calculated by the author.

Анализ данных табл. 2 позволяет сделать вывод о снижении операционных рисков всех системно значимых банков к 2017 г., то есть после получения ими статуса системообразующих организаций. Поскольку расчет операционного риска привязан к величине операционных доходов, то очевидно, что снижение данного вида риска вызвано снижением операционных доходов российских банков за анализируемый период.

Наибольшее снижение уровня операционного риска в стоимостном выражении произошло у ПАО «Сбербанк»: уровень риска в 2017 г. снизился на 4 849 189 101,2 млрд руб., что составило всего 4,5 % от уровня 2015 г. Наименьшее снижение уровня операционного риска в стоимостном выражении произошло у ПАО «Росбанк»: уровень риска в 2017 г. снизился на 172 500 436,35 млрд руб., что составило 3,5 % от уровня 2015 г.

В относительном выражении наиболее сильно операционный риск сократился в ПАО «Промсвязьбанк» — на 7,97 % по сравнению с уровнем 2015 г., наименьшее сокращение относительно уровня 2015 г. пришлось на Банк ГПБ (АО) и АО «Райффайзенбанк» — по 2,49 % в каждом случае.

ОБСУЖДЕНИЕ

Таким образом, гипотеза об увеличении банковских рисков после признания кредитных организаций системообразующими не подтвердилась для случая операционных рисков российских системно значимых банков. По нашему мнению, этому есть ряд объяснений.

Во-первых, Банком России после публикации перечня системно значимых банков практически сразу стали разрабатываться и применяться меры их регулирования в рамках концепции пропорционального регулирования. В то же время для международных банков, получивших статус системно значимых, методы усиленного регулирования были разработаны с существенным временным лагом (от получения соответствующего статуса до внедрения соответствующего регулирования), что создало условия для принятия ими повышенных рисков.

Во-вторых, снижение операционных рисков вызвано снижением соответствующих операционных доходов российских банков, которое в свою очередь обусловлено текущей ситуацией в экономике. Так, низкая рентабельность в реальных секторах экономики, повышение доли проблемных предприятий, проблема низкой инфляции и низких

процентных ставок в совокупности не позволяют банкам наращивать комиссионные и процентные доходы. Можно предположить, что макроэкономическая ситуация оказалась более значимым фактором влияния на риски российских банков, чем получение статуса системно значимых организаций.

Таким образом, результаты исследования динамики операционных рисков российских системно значимых банков показали, что поведение российских банков после получения статуса системно значимых может противоречить тем характеристикам, которые выявлены у системообразующих кредитных организаций. С одной стороны, единственной гипотезы о росте рисков после признания системной значимости кредитных организаций и ее проверки только на примере операционных рисков явно недостаточно, чтобы достоверно подтвердить наличие страновых особенностей российских системно значимых банков и их полное несовпадение с результатами исследований зарубежных системообразующих организаций. Проблема moral hazard применительно к системно значимым финансовым организациям выводит на необходимость анализа и других банковских рисков, прежде всего кредитного. Исследование изменений кредитных рисков российских системно значимых банков до и после признания системной значимости является отдельной научной проблемой и лежит в русле наших дальнейших исследований.

С другой стороны, полученные результаты исследования доказывают необходимость дальнейшего научного поиска, поскольку если известные (из зарубежных исследований) особенности поведения системообразующих организаций не характерны для российской практики, то такая ситуация приводит к необходимости уточнения и корректировки механизмов и инструментов регулирования российских системно значимых банков.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Российские системно значимые банки, как было показано в исследовании для случая операционных рисков, не проявляют в своем поведении те особенности, которые были выявлены у их зарубежных и глобальных аналогов. Однако подходы к регулированию российских системно значимых банков опираются на международные практики и рекомендации, сформулированные в том числе по итогам зарубежных исследований. В этом контексте дальнейший анализ деятельности российских системно значимых банков позволит повысить качество и эффективность их регулирования.

Список источников

Алескеров Ф. Т., Андриевская И. К., Григорьев Д. В. и др. Анализ предложений по регулированию глобальных системно значимых банков // Банковское дело. 2011. № 11. С. 32–35.

Аникин А. В., Бельмесов А. С., Бельмесова Е. Е. Оценка эффективности деятельности системно значимого коммерческого банка как способ мониторинга рисков банковского сектора // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. Серия: Социальные науки. 2017. № 3 (47). С. 7–13.

Биткина И. К., Скородумова Н. С. Направления развития ресурсной базы системно значимых банков в России // Финансы и кредит. 2017. Т. 23, № 29. С. 1708–1722. DOI: 10.24891/fc.23.29.1708.

Евлахова Ю. С. (2015a). Сравнительный анализ методологических подходов к выявлению глобальных системно значимых финансовых институтов // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2015. № 3. С. 55–62.

Евлахова Ю. С. (2015b). Определение глобальных системно значимых финансовых институтов на страховом и фондовом секторах финансового рынка // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. № 5. С. 113–119.

Евлахова Ю. С. Развитие методологических подходов к оценке риска отмывания денег и финансирования терроризма в банковском секторе РФ // Финансы и кредит. 2016. № 19. С. 12–25.

Сучкова Е. О., Здорова Н. В. Системно значимые банки: выявление критериев и оценка рисков для банковской системы // Финансы и кредит. 2014. № 33.

Трушина К. В. Современный взгляд на регулирование системно значимых банков // Банковские услуги. 2012. № 12. С. 20–28.

Хасянова С. Ю., Сучкова Е. О. Определение критериев системной значимости банков в России // Банковское дело. 2013. № 11. С. 68–74.

Aoki K., Nikolov K. Bubbles, Banks and Financial Stability / ECB Working Paper No. 1495. 2012. URL: https://ssrn.com/abstract=2176147.

Assessment Methodologies for Identifying Non-Bank Non-Insurer Global Systemically Important Financial Institutions / Financial Stability Board. March 2015. URL: http://www.fsb.org/2015/03/assessment-methodologies-for-identifying-non-bank-non-insurer-global-systemically-important-financial-institutions/.

Bongini P., Nieri L., Pelagatti M. The importance of being systemically important financial institutions // Journal of Banking & Finance. 2015. Vol. 50. P. 562–574. DOI: 10.1016/j.jbankfin.2014.07.006.

Carvajal A. et al. The Perimeter of Financial Regulation / IMF Staff Position Note SPN/09/07. 2009. URL: https://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2009/spn0907.pdf.

Diamond D. W., Rajan R. G. The Credit Crisis: conjectures about Causes and Remedies // American Economic Review. 2009. Vol. 99. P. 606–616. DOI: 10.1257/aer.99.2.606.

Farhi E., Tirole J. Collective Moral Hazard, Maturity Mismatch and Systemic Bailouts // American Economic Review. 2012. Vol. 102 (1). P. 60–93. DOI: 10.1257/aer.102.1.60.

Gao Y., Liao S., Wang X. Capital markets' assessment of the economic impact of the Dodd-Frank Act on systemically important financial firms // Journal of Banking & Finance. 2018. Vol. 86. P. 204–223. DOI: 10.1016/j.jbankfin.2016.03.016.

Global systemically important banks: assessment methodology and the additional loss absorbency requirement / Basel Committee on Banking Supervision, November 2011. URL: https://www.bis.org/publ/bcbs207.pdf.

Global systemically important banks: updated assessment methodology and the additional loss absorbency requirement / Basel Committee on Banking Supervision, July 2013. URL: http://www.bis.org/publ/bcbs255.htm.

Global Systemically Important Insurers: Initial Assessment Methodology / International Association of Insurance Supervisors. 18 July 2013. URL: http://www.iaisweb.org/page/supervisory-material/financial-stability-and-macroprudential-policy-and-surveillance//file/34257/final-initial-assessment-methodology-18-july-2013.

Global Financial Stability Report: Moving from Liquidity to Growth-Driven Markets. Chapter 3. How Big is the Implicit Subsidy for Banks Considered Too Important to Fail? / International Monetary Fund, 2014. URL: https://www.imf.org/en/Publications/GFSR/Issues/2016/12/31/Global-Financial-Stability-Report-April-2014-Moving-from-Liquidity-to-Growth-Driven-Markets-41122.

Praet P. Macro-prudential and financial stability statistics to improve financial analysis of exposures and risk transfers / Central Bank Statistics — What did the Financial Crisis Change? Fifth ECB Conference on Statistics. ECB. 2010. P. 52–62.

Principles for Financial Market Infrastructures / Basel Committee on Payment and Settlement Systems, April 2012. URL: www.bis.org/publ/cpss101.htm.

Поступила в редакцию 14 марта 2019 г.
Принята к публикации 10 июня 2019 г.

DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-55-63

The Risks of Russian Banks Before and After Recognition of Being Systemically Important Financial Institutions

Yulia S. Evlakhova[1] *(e-mail: evlahova@yandex.ru), ORCID 0000-0002-2561-6165*
[1] *Rostov State University of Economics, Rostov-on-Don 344002, Russian Federation*

Abstract
After reviewing of the concept of systemically important financial institutions (SIFIs) and identifying such global and national companies, the authors present the first investigation of Russian systemically important banks' behavior before and after the publication of the list of systemically important financial institutions. The authors' method is based on assessment of operational risks during two periods (Jan 1, 2013 — Jan 1, 2015 and Jan 1, 2016 — Jan 1, 2018). The analysis results show that the level of Russian banks' risks decreased after the publication of the list of systemically important financial institutions, and thus Russian systemically important banks' behavior did not coincide with the behavior of global and foreign institutions. The authors explain this discrepancy with the fact that the macroeconomic situation affected banking risks more than the publication of the list of systemically important financial institutions did. The authors conclude with a suggestion to continue the investigation of Russian systemically important banks' behavior by expanding the risk types. These and other new results would influence the regulatory regime for systemically important financial institutions.

Keywords:
systemically important banks, moral hazard, operational risks, state financial support, regulation

JEL: *G21, G28*

For citation: *Evlakhova Yu.S. The Risks of Russian Banks Before and After Recognition of Being Systemically Important Financial Institutions. Finansovyj žhurnal — Financial Journal, 2019, no. 3, pp. 55-63 (In Russ.). DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-55-63*

References

Aleskerov F.T., Andrievskaya I.K., Grigor'yev D.V. et al. (2011). Analysis of Suggestions on Regulation of Global Systemically Significant Banks. *Bankovskoye delo — Banking*, no. 11, pp. 32–35 (In Russ.).

Anikin A.V., Belmesov A.S., Belmesova E.E. (2017). Efficiency Assessment of a Systemically Important Commercial Bank as Method for Monitoring Risks in the Banking Sector. *Vestnik Nizhegorodskogo universiteta im. N.I. Lobachevskogo. Seriya: Sotsial'nye nauki — Vestnik of Lobachevsky University of Nizhni Novgorod. Series: Social sciences*, № 3 (47), pp. 7–13 (In Russ.).

Aoki K., Nikolov K. (2012). Bubbles, Banks and Financial Stability. ECB Working Paper No. 1495. Available at: https://ssrn.com/abstract=2176147.

BIS (2011). Global systemically important banks: assessment methodology and the additional loss absorbency requirement. Basel Committee on Banking Supervision, November 2011. Available at: https://www.bis.org/publ/bcbs207.pdf.

BIS (2012). Principles for Financial Market Infrastructures. Committee on Payment and Settlement Systems, April. Available at: www.bis.org/publ/cpss101.htm.

BIS (2013). Global systemically important banks: updated assessment methodology and the additional loss absorbency requirement. Basel Committee on Banking Supervision, July. Available at: http://www.bis.org/publ/bcbs255.htm.

Bitkina I.K., Skorodumova N.S. (2017). Areas for resource base development of systemically important banks in Russia. *Finansy i kredit — Finance and Credit*, vol. 23, no. 29, pp. 1708–1722. DOI: 10.24891/fc.23.29.1708 (In Russ.).

Bongini P., Nieri L., Pelagatti M. (2015). The importance of being systemically important financial institutions. *Journal of Banking & Finance*, vol. 50, pp. 562–574. DOI: 10.1016/j.jbankfin.2014.07.006.

Carvajal A. et al. (2009). The Perimeter of Financial Regulation. IMF Staff Position Note SPN/09/07. Available at: https://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2009/spn0907.pdf.

Diamond D.W., Rajan R.G. (2009). The Credit Crisis: Conjectures about Causes and Remedies. *American Economic Review*, vol. 99, no. 2, pp. 606–616. DOI: 10.1257/aer.99.2.606.

Evlakhova Yu.S. (2015a). The Comparative Analysis of the Methodological Approaches to Identification of Global Systemically Important Financial Institutions. *Finansovyj žhurnal — Financial Journal*, no. 3, pp. 55–62 (In Russ.).

Evlakhova Yu.S. (2015b). Determination of Global System-Important Financial Institutions in the Insurance and Securities Sectors of the Financial Market. *Finansovyj žhurnal — Financial Journal*, no. 5, pp. 113–119 (In Russ.).

Evlakhova Yu.S. (2016). Developing the methodological approaches to money laundering and terrorist financing risk assessment in the banking sector of the Russian Federation. *Finansy i kredit — Finance and Credit*, no. 19, pp. 12–25 (In Russ.).

Farhi E., Tirole J. (2012). Collective Moral Hazard, Maturity Mismatch and Systemic Bailouts. *American Economic Review*, vol. 102 (1), pp. 60–93. 102. DOI: 10.1257/aer.102.1.60.

FSB, IOSCO (2015). Assessment Methodologies for Identifying Non-Bank Non-Insurer Global Systemically Important Financial Institutions. Financial Stability Board, International Organization of Securities Commissions, March. URL: http://www.fsb.org/2015/03/assessment-methodologies-for-identifying-non-bank-non-insurer-global-systemically-important-financial-institutions/.

Gao Y., Liao S., Wang X. (2018). Capital markets' assessment of the economic impact of the Dodd-Frank Act on systemically important financial firms. *Journal of Banking & Finance*, vol. 86, pp. 204–223. DOI: 10.1016/j.jbankfin.2016.03.016.

IAIS (2013). Global Systemically Important Insurers: Initial Assessment Methodology. International Association on Insurance Supervisors, 18 July. Available at: http://www.iaisweb.org/page/supervisory-material/financial-stability-and-macroprudential-policy-and-surveillance//file/34257/final-initial-assessment-methodology-18-july-2013.

IMF (2014). Global Financial Stability Report: Moving from Liquidity to Growth-Driven Markets. Chapter 3. How Big Is the Implicit Subsidy for Banks Considered Too Important To Fail? International Monetary Fund, April. Available at: https://www.imf.org/en/Publications/GFSR/Issues/2016/12/31/Global-Financial-Stability-Report-April-2014-Moving-from-Liquidity-to-Growth-Driven-Markets-41122.

Khasyanova S.Yu., Suchkova E.O. (2013). Determination of the System Importance Criteria of Banks in Russia. *Bankovskoye delo — Banking*, no. 11, pp. 68–74 (In Russ.).

Praet P. (2010). Macro-prudential and financial stability statistics to improve financial analysis of exposures and risk transfers. In: Central Bank Statistics — What did the Financial Crisis Change? Fifth ECB Conference on Statistics. ECB, pp. 52–62.

Suchkova E.O., Zdorova N.V. (2014). Systemically important banks: identifying criteria and assessing risks to the banking system. *Finansy i kredit — Finance and Credit*, no. 33 (609), pp. 17–24 (In Russ.).

Trushina K.V. (2012). Modern View on Regulation of Systemically Significant Banks. *Bankovskiye uslugi — Banking Services*, no. 12. pp. 20–28 (In Russ.).

Received 14.05.2019
Accepted for publication 10.06.2019

DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-64-74

С. В. Якунин

Доминирование банков с государственным участием в России: современные тенденции

Сергей Вадимович Якунин *(e-mail: ysw@yandex.ru), д. э. н., профессор кафедры банковского дела, денег и кредита Саратовского социально-экономического института РЭУ им. Г. В. Плеханова (г. Саратов)*

Аннотация
В статье рассматривается ряд актуальных проблем, с которыми сталкиваются банки как участники финансового рынка в процессе осуществления своей деятельности. Данные проблемы анализируются в контексте задач по повышению эффективности экономики России с учетом особенностей функционирования и дальнейшего развития финансового рынка. В связи с этим автор исследует причины, лежащие в основе доминирования банков с государственным участием, и их последствия. Причины усиления их доминирования вызваны преференциями, которые получали банки с государственным участием в период финансовых кризисов. Дальнейшее ужесточение требований к участникам финансового рынка и продолжающаяся финансовая поддержка крупнейших банков сформировали новую структуру рынка. Автор предполагает, что жесткие ограничения, предъявляемые в странах ЕАЭС к присутствию на их финансовых рынках компаний из России, вызваны тем, что российские кредитные организации значительно превышают по величине активов национальные кредитные организации стран, входящих в ЕАЭС. Названы причины симбиоза крупнейших страховых компаний и банков и его результаты. Сделан вывод о том, что выход банков на рынок продовольственного и непродовольственного ретейла дает государству уникальный рычаг управления потребительским рынком через банки с государственным участием. Полученные результаты могут быть использованы при создании маркетплейса финансовых услуг и при разработке мегарегулятором законов, направленных на повышение эффективности деятельности банков в экономике.

Ключевые слова:
банки, финансовый рынок, финансовый посредник, страхование, конкуренция, ретейл

JEL: *G14, G18*

Для цитирования: *Якунин С. В. Доминирование банков с государственным участием в России: современные тенденции // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2019. № 3. С. 64–74. DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-64-74*

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время отмечается рост доли государства в банковском секторе экономики. Современные исследователи считают, что монополия и конкуренция, промышленная и конкурентная политика в разные временные периоды становились приоритетами экономической стратегии развития России. Они отмечают, что в последние десять лет в экономике России стала наблюдаться активная тенденция к росту концентрации и монополизации рынков [Князева И. В., 2016] и росту роли государства в экономике [Ермакова Е. А., 2007]. ЦБ РФ последовательно повышает требования к участникам финансового рынка.

Анонсировано вступление в силу обновленных надзорных требований, заложенных в таксономию XBRL[1]. Наблюдается рост требований к уставному капиталу, внедряется риск-ориентированный страховой надзор, осуществляется подготовка к внедрению принципов Solvency II и др. Стоит отметить, что это усиливает конкуренцию между различными участниками финансового рынка и требует от них оптимизации бизнес-процессов путем слияния с крупнейшими финансовыми институтами.

Влияние данных изменений можно увидеть в отчетности банков. По итогам первых двух месяцев 2019 г. ряд российских банков продемонстрировал значительное снижение капитала. Существенная часть снижения капитала пришлась на группу ВТБ (300 млрд руб., 17 % суммарного капитала группы на конец 2018 г.), Россельхозбанк (178 млрд руб., 57 %), банк «Траст» (439 млрд руб., почти двукратное увеличение отрицательного капитала). Частично это вызвано более строгим определением просроченной задолженности по новым правилам и включением в нее начисленных процентов по плохим кредитам, которые до этого отражались на внебалансовых счетах. Наиболее значительные корректировки справедливой стоимости были у группы ВТБ (277 млрд руб., 2,5 % валовых кредитов), банка «Траст» (335 млрд руб., 39 % валовых кредитов, при этом резервы снизились на 194 млрд руб.) и Газпромбанка (125 млрд руб., 2,9 %; резервы снизились на 61 млрд руб.). Россельхозбанк отразил в отчетности небольшое снижение справедливой стоимости в размере 3 млрд руб., резервы увеличились на 184 млрд руб. (8,2 % валовых кредитов)[2]. В данном контексте мы считаем, что необходимо более взвешенно подходить к оценке устойчивости участников финансового рынка после введения обновленных требований к формированию резервов на кредитные потери, сходных с МСФО 9.

Все вышеперечисленные кредитные учреждения, показавшие значительные корректировки справедливой стоимости, являются банками с государственными участием. Это можно объяснить тем, что принципы банковской деятельности, известные каждому экономисту, подменены поручениями государства, которые делегированы данным кредитным институтам. Основная задача специализированных госбанков — выполнение функций, возложенных на них в рамках финансирования госпрограмм либо целевых программ министерств и госкорпораций, и только потом — достижение показателей рентабельности. Однако «нерыночное» поведение данных банков затрудняет проведение анализа показателей в сравнении со средними по отрасли. Следовательно, существующий подход к оценке деятельности данных банков только на основе стандартных показателей, оценивающих эффективность их деятельности, требует пересмотра и разработки показателей с учетом конечных целей, стоящих перед ними.

Мы считаем, что ряд банков с государственным участием следует рассматривать как кэптивные банки государства: Россельхозбанк был создан в 2000 г., специализируется на финансировании предприятий агропромышленного комплекса; Промсвязьбанк является опорным банком для обслуживания гособоронзаказа и крупных госконтрактов; Новикомбанк обслуживает корпорацию «Ростех», осуществляет кредитование высокотехнологичных отраслей, авиации и автопрома; Российский национальный коммерческий банк (РНКБ) — один из ключевых банков Крыма.

В условиях трансформации банковской системы и доминирования государственных банков для оценки их устойчивости необходимо применять не только стандартные показатели. Нельзя не согласиться с мнением ученых, предлагающих применять для оценки их рисков альтернативные методы (в частности, метод анализа финансовой отчетности аффилированных компаний, метод дисконтированных денежных потоков и др.) [Якунина А. В., Семернина Ю. В., 2012].

---

[1] *ЦБ РФ. URL: https://www.cbr.ru/finmarket/projects_xbrl1/taxonomy_xbrl/.*

[2] *https://expert.ru/expert/2019/20/bank-v-karmane-goskorporatsii/.*

Ученые, исследующие регулирование деятельности кредитных организаций в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС), несмотря на наличие многих общих черт развития банковских систем, выделяют существующие различия в нормативно-правовых основах и практике входящих в него стран [Котляров М. А., Рыкова И. Н., 2016]. В докладе Центра интеграционных исследований, в разделе анализа текущего состояния финансового рынка ЕАЭС, отмечается, что наличие значительно более крупного российского финансового рынка объективно угнетающе действует на внутренние финансовые рынки других стран ЕАЭС[3].

На наш взгляд, именно доминирование государственных банков на российском финансовом рынке будет оказывать существенное влияние на вопросы унификации нормативно-правового регулирования в рамках ЕАЭС. Страны ЕАЭС будут стараться поставить жесткие рамки присутствия российских кредитных организаций на их рынках, поскольку выход российских банков на финансовые рынки стран ЕАЭС может привести к их доминированию и практически к «ликвидации» отечественных кредитных институтов этих стран.

ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРУКТУРЫ БАНКОВСКОГО РЫНКА

В 2011 г. нами отмечалось, что меры, принимаемые по преодолению кризиса в России, способствовали закреплению олигопольной структуры рынка и формированию рентоориентированного экономического поведения банков [Якунин С. В., 2011].

Основные причины, которые привели к увеличению доли государства в тот период времени на данном рынке, заключались в формировании его специфической олигопольной структуры путем осуществления избирательного оказания государственной помощи участникам банковского сектора. Специфическая структура банковского олигопольного рынка России отличалась от структур банковских систем в других странах. Эта особенность заключалась в том, что, с одной стороны, банки, принадлежащие государству, ищут кооперативное решение своих проблем (олигополия со сговором), с другой стороны, остальные банки ориентируются на действия конкурентов, прежде всего на банки с государственным участием (олигополия без сговора). Поведение государственных банков оказывает влияние на других участников рынка. Государство способствовало зарождению и развитию двойной конкуренции на рынке банковских услуг, т. е. одновременно конкуренция происходит как на рынке ресурсов (депозитов), так и на рынке, где данные ресурсы размещаются (кредитов). Следовательно, «приближенность» банка к государству стала выступать главным дополнительным фактором, который оказывал влияние на его деятельность. Доля государства в банковской системе в апреле 2018 г. выросла и составила более 70 %. Эта доля стала самой высокой среди всех рыночных отраслей России. Темпы роста доли государственного сектора в банковской системе России за последние три года представлены на рис. 1.

Несмотря на то что доля банков с государственным участием семь лет назад была ниже, чем в настоящее время, они также «отбирали» прибыль у банков, не являющихся государственными. Общая прибыль банков за 2010 г. составила 575 млрд руб. при доле банков с государственным участием 71 %.

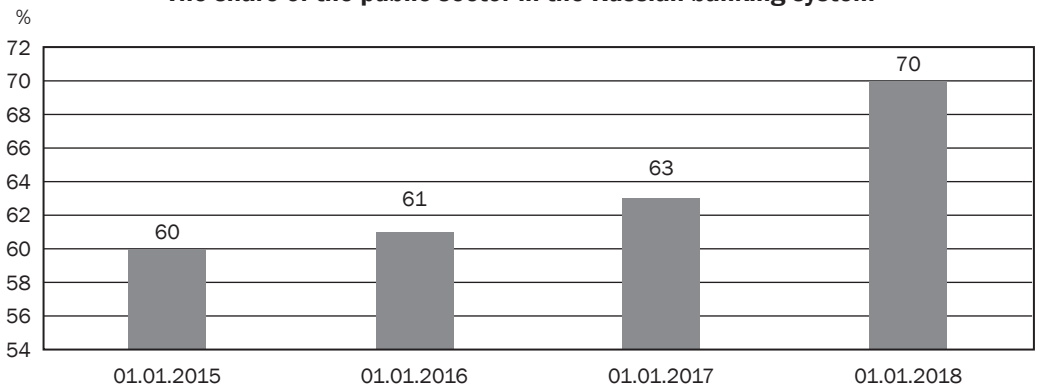
Прибыль российского банковского сектора в 2018 г. достигла 1,345 трлн руб., увеличившись по сравнению с 2017 г. в 1,7 раза. На финансовый результат сектора попрежнему оказывали существенное влияние показатели банков, проходящих процедуру финансового оздоровления с привлечением средств Фонда консолидации банковского сектора.

---

[3] *Евразийский банк развития. URL: https://eabr.org/analytics/integration-research/cii-reports/.*

Рисунок 1

Доля госсектора в банковской системе РФ / The share of the public sector in the Russian banking system



Источник: АКРА / Source: ACRA (https://www.acra-ratings.ru/research/619).

Без учета этих банков прибыль банковского сектора за 2018 г. составила 1,9 трлн руб.[4] Находясь фактически в государственной собственности (согласно новому механизму санации), данная группа банков лишь снизила долю государственных банков в общей прибыли банковского сектора. У Сбербанка годовая прибыль составила 811,1 млрд руб., таким образом, он получил прибыль в размере около 60 % общего финансового результата сектора в 2018 г. На долю пяти наиболее прибыльных банков в 2018 г. (к которым относятся Сбербанк, ВТБ, Альфа-банк, Социнвестбанк (принадлежит Банк «Дом.РФ»), Райффайзенбанк) пришлось 9/10 прибыли всего сектора.

В работе С. Авдашевой, А. Шастико, посвященной анализу конкуренции в условиях кризиса, показано, что чем бóльшая доля рынков находится в состоянии молчаливого сговора, тем жестче цены в сторону понижения, тем более эластично совокупное предложение в условиях спада. Нетривиальное воздействие кризис оказывает и на распределение усилий компаний между повышением эффективности использования ресурсов и поиском ренты. Для участников рынка сравнительные выигрыши от рентоориентированного поведения растут, и поэтому в период кризиса объективно возрастает вероятность принятия новых норм, ограничивающих конкуренцию (обычно мотивируемых целью защиты отечественных производителей) [Авдашева С., Шастико А., 2008]. По оценкам Fitch, рост эффективности государственных банков произошел за счет «вливания» в банковскую систему 2 трлн руб. С 2013 г. госбанки получили 260 млрд руб. капитала напрямую из бюджета, 854 млрд руб. — от других госструктур (в основном от Фонда национального благосостояния) и 855 млрд руб. — от Агентства по страхованию вкладов (по программе ОФЗ)[5].

По итогам августа 2017 г. объем средств, размещенных госкомпаниями на срочных счетах в ВТБ, составил 1,21 трлн руб., увеличившись на 196,68 млрд за июль и август. Совокупный объем средств, размещенных на срочных счетах юридических лиц, вырос за этот же период на 214,13 млрд руб.[6]

Жесткое секторальное разделение обслуживания юридических лиц специализированными госбанками ведет к ограничению доступа частных банков к работе с клиентами в данных отраслях. Кроме того, кэптивные банки государства занимаются и розничным

---

[4] *ЦБ РФ. URL: https://www.cbr.ru/Collection/Collection/File/14236/razv_bs_18.pdf (дата обращения: 06.04.2019).*

[5] *https://www.vedomosti.ru/finance/articles/2017/09/26/735371-fitch.*

[6] *https://www.rbc.ru/finances/18/09/2017/59bfed669a794708229b2095.*

бизнесом, проводя активные операции, предлагая ипотечные и потребительские кредиты и осуществляя пассивные операции. Например, в кредитном портфеле РСХБ из 1,8 трлн руб. 434 млрд — это кредиты физическим лицам. Значительную долю в пассивах ПСБ и РСХБ составляют вклады физлиц: в ПСБ граждане держат около 350 млрд руб., в РСХБ — почти 1 трлн (данные отчетности банков по МСФО на конец 2018 г.). Все это ведет к сокращению рынка для частных банков[7].

Одновременно банки стремятся минимизировать риски от владения активами, которые входят в санкционный список. Например, банк ВТБ сократил свою долю в попавшем под санкции США российско-венесуэльском «Еврофинанс Моснарбанке» до 0 % с 7,99 %[8]. Это относится и к клиентам банков. Как показывает практика, во время санации банков ключевые клиенты, которые генерируют значительную часть доходов банка, предпочитают перенаправить свои денежные потоки через менее рискованные финансовые институты.

ВЛИЯНИЕ БАНКОВ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ НА ДРУГИЕ СЕКТОРЫ ЭКОНОМИКИ

Проведенное исследование показало, что наблюдаемый рост влияния банков с государственным участием на банковский сектор страны приводит к ограничению конкуренции на банковском рынке. Данное положение отмечает и мегарегулятор финансового рынка, констатировав, что доминирующие позиции в основных видах банковских услуг почти везде занимают Сбербанк и ВТБ, тогда как остальным приходится преодолевать высокие барьеры. В сегменте кредитования и депозитов физических лиц Сбербанк входит в число лидирующих игроков в 83 из 85 регионах; а ВТБ — в 68. В кредитовании и привлечении средств организаций Сбербанк сохраняет лидирующие позиции в 82 субъектах РФ, а ВТБ — в 61 регионе[9]. Если мы рассмотрим данные рейтинга банков по объему депозитов на 1 января 2019 г., то увидим, что в топ-5 вошли ПАО «Сбербанк», Банк ВТБ (ПАО), АО «Альфа-Банк», АО «Россельхозбанк», Банк ГПБ[10]; четыре банка из этих пяти — банки с государственным участием в капитале.

В современных условиях государственные банки становятся владельцами фирм в других секторах экономики, что ведет к автоматическому увеличению доли государства в экономике страны. Причем эти фирмы могут являться участниками финансового рынка, а могут быть далеки от него. Основные причины, которые лежат в основе приобретения данных предприятий, — получение новых денежных потоков и, безусловно, диверсификация бизнеса. Нельзя не разделить мнение исследователей, которые выделяют две значимые тенденции развития сегмента профессиональных посредников фондового рынка в России: усиление давления банковского сектора на рынок небанковских финансовых услуг и растущая концентрация секторов фондового рынка [Красова Е. В., 2018, с. 100].

Причины приобретения банками организаций, ведущих деятельность на финансовом рынке, заключаются прежде всего в увеличении нормативных требований к участникам финансового рынка. Введение мегарегулятором более жесткого надзора за страховыми компаниями в области оценки рискованности активов в их инвестиционных портфелях неминуемо ведет к снижению количества мелких страховых компаний и увеличению доли крупных инвестиционных компаний, прежде всего аффилированных с крупнейшими государственными банками. Уже сейчас мы видим, что на топ-25 страховщиков в 2018 г. приходилось 84 % рынка в денежном выражении. Пятерка лидеров страхового рынка по поступлениям и их доля в 2018 г. представлены в табл. 1.

---

[7] *https://expert.ru/expert/2019/20/bank-v-karmane-goskorporatsii/.*
[8] *https://tass.ru/ekonomika/6280827.*
[9] *ЦБ РФ. URL: http://cbr.ru/StaticHtml/File/41186/20180607_report.pdf.*
[10] *http://vid1.rian.ru/ig/ratings/banki_06_01_19.pdf.*

Таблица 1

Поступления страховых компаний и их доля от всего рынка в 2018 г. (чистые данные накопительным итогом) / Receipts of insurance companies and their share of the entire market in 2018 (net data cumulative)

Наименование компании	Поступления, тыс. руб.	Доля от рынка, %
«Сбербанк СЖ»	58 506 222	14,86
«ВТБ Страхование»	48 376 070	12,29
«АльфаСтрахование»	28 878 178	7,34
«Ингосстрах»	25 103 181	6,38
«РЕСО-Гарантия»	23 666 911	6,01

Источник: Страхование сегодня / Source: Insurance today (http://www.insur-info.ru/statistics/analytics/?cNum=20&cNumCustom=&period=2018.4&order=un01&region=0&dir=in&datatype=clean&unAction=a05).

Три из пяти компаний — лидеров страхового рынка («Сбербанк СЖ», «ВТБ Страхование» и «АльфаСтрахование») представляют собой структуры одноименных банков. Причем совокупная их доля от всех поступлений страховых компаний составляет 34,49 %.

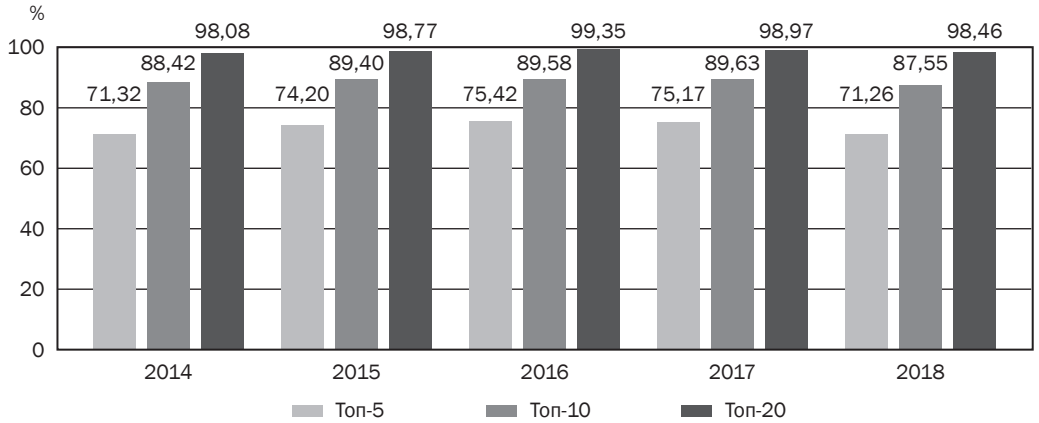
ГОСУДАРСТВЕННЫЕ БАНКИ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ

Проведенное исследование показало, что крупнейшие страховые компании и банки в настоящее время используют свои возможности для продвижения страховых продуктов через «свои» банковские филиалы.

Договоры страхования в 2018 г. заключали 30 страховщиков жизни, из них два новых игрока — ООО «РСХБ-Страхование жизни» и ООО СК «БКС Страхование жизни». Данные страховые компании являются аффилированными с одноименными банками. Концентрация в сегменте выше среднерыночных значений, но из-за снижения доли ООО «Капитал Лайф Страхование жизни» (прежнее название — ООО СК «Росгосстрах-Жизнь») доля топ-10 компаний оказалась ниже, чем в 2017 г. Пятерка лидеров последние два года представлена ООО «СК «Сбербанк Страхование жизни», ООО СК «ВТБ Страхование жизни», ООО «Ренессанс Жизнь», ООО «АльфаСтрахование-Жизнь», ООО «Капитал Лайф Страхование жизни». Уровень концентрации в сегменте страхования жизни приведен на рис. 2.

Рисунок 2

Изменение концентрации в сегменте страхования жизни, 2014–2018 гг. / Concentration change in the life insurance segment 2014–2018



Источник: Национальное рейтинговое агентство / Source: National Rating Agency (http://www.ra-national.ru/ru/node/63350 (дата обращения: 15.05.2019)).

Наличие разветвленной филиальной банковской сети, прежде всего у крупнейших банков, позволило большинство договоров ИСЖ (инвестиционное страхование жизни) — более 90 % — заключать при посредничестве данных кредитных организаций, являющихся агентами страховщиков.

Основными достоинствами ИСЖ для клиентов мы считаем:

— вероятность получения более высокого дохода, чем по традиционным вкладам в банке;

— наличие специфической юридической защиты средств клиентов, инвестирующих в ИСЖ;

— налоговые льготы в виде получения налогового вычета в размере 13 % от оплаченного страхового взноса и отсутствие обязательств уплаты налогов по страховой выплате.

Лидером по темпам роста в первой десятке стал «Сбербанк Страхование жизни», премии за год у него почти удвоились. Это позволило ему значительно сократить отставание от лидера отрасли. Если ранее «Сбербанк Страхование жизни» уступал СОГАЗу более чем вдвое, то теперь его премии лишь на 30 % меньше. Все страховые компании, специализирующиеся на страховании жизни, демонстрировали достаточно высокие темпы роста. Из числа таких специализированных страховщиков 84 % улучшили позиции в рейтинге российских страховых компаний, и у большинства из них темпы роста исчислялись десятками процентов. Таким образом, лидеры страхования жизни уже обходят универсальные страховые компании по размеру собранных премий, и, вероятно, эта тенденция сохранится в среднесрочной перспективе.

Наблюдаемый рост сегмента ИСЖ сопровождается значительным увеличением жалоб потребителей в отношении данного продукта. В 2018 г. их доля среди всех поступивших обращений в Банк России выросла более чем в два раза. Мониторинг, проведенный регулятором, показал, что агенты недостаточно информируют потребителей об особенностях и рисках инвестиционного страхования жизни. Особенность заключается в том, что, реализуя собственные продукты, банки должны досконально сообщать клиенту о возможных рисках данного продукта. Однако при реализации продуктов и услуг компаний-партнеров законом прямо не требуется осуществлять полное информирование клиента.

Анализируя причины увеличения темпов роста страховой компании «Сбербанк Страхование жизни», следует обратить внимание, что страховые компании не могут гарантировать возврат средств по ИСЖ как по вкладу в банке, так и по заранее оговоренному в договоре проценту. Однако компания может информировать клиента о полученных доходах за предыдущие периоды времени. Исследование показало, что в 2017 г. у компании было 183 тыс. застрахованных по ИСЖ клиентов (у 395 человек в конце года истекли договоры страхования, 25 % из них продлили их). Самую высокую доходность получили клиенты, выбравшие инвестиционную стратегию «Новые технологии», — 37,5 % годовых. Ее выбрали 17,7 % клиентов страховщика по ИСЖ. Основа этой стратегии — ориентация на акции ведущих высокотехнологичных компаний мирового рынка, которые специализируются на ИТ, фармацевтике и др. Вторая по величине инвестиционного дохода стратегия — «Рынок акций США»: доходность по ней составила 23,8 % годовых. Ее выбрали лишь 0,5 % клиентов «Сбербанк Страхование жизни» по ИСЖ. Эта стратегия ориентирована на акции ведущих компаний американской экономики. Третьей по успешности стратегией ИСЖ компании в 2017 г. стала «Золото» с доходностью 9,9 % годовых. Ее выбрали 13,7 % клиентов страховщика по инвестиционному страхованию[11].

---

[11] *http://www.asn-news.ru/news/66116#ixzz5iEJIXVjg (дата обращения: 06.04.2019).*

Таким образом, одной из основных причин роста ИСЖ в 2018 г. был достаточно высокий уровень доходности, показанной в 2017 г., что позволило привлечь новых клиентов, сформировав тем самым некорректные ожидания потребителей по будущей доходности. Некорректные ожидания вызваны тем, что компании имеют право показывать потребителю доходность за наиболее удачный период, однако они не информируют клиента о существующей вероятности недостижения данных показателей доходности.

В настоящее время мегарегулятор финансового рынка опубликовал нормативный акт с требованиями к полному раскрытию информации об особенностях договоров ИСЖ и связанных с ними рисках. Страховщики и их агенты с 1 апреля 2019 г. при продаже полисов страхования жизни обязаны предупреждать клиентов об основных рисках предлагаемого страхового продукта и существенных условиях договора.

Исследование законодательства позволило нам предположить, что часть граждан, которые инвестируют средства в ИСЖ, обладают глубокими знаниями законов, регулирующих отношения, возникающие при данном виде инвестирования. Это связано с тем, что данные средства граждан попадают под специфическую юридическую защиту активов ИСЖ. Денежные средства, размещенные в ИСЖ, не могут быть конфискованы, на них не может быть наложен арест, они не могут быть взысканы по суду, не подлежат разделу между супругами при разводе и не нуждаются в декларировании. Другим преимуществом могут быть и налоговые льготы в виде получения налогового вычета в размере 13 % от оплаченного страхового взноса, и отсутствие обязательств уплаты налогов по страховой выплате. Максимальный размер страхового взноса, с которого можно получить налоговый вычет, составляет 120 тыс. руб. и применяется только для договоров сроком от пяти лет, максимальное возмещение по которым — 15 600 руб.

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ БАНКИ НА РЫНКЕ РЕТЕЙЛА

Другим направлением экспансии крупнейших банков с государственным участием является продовольственный и непродовольственный ретейл. Ретейл в качестве одного из приоритетных направлений своего бизнеса государственные банки выбрали сравнительно недавно. Наиболее яркое — приобретение ПАО «Магнит» группой ВТБ. Группа ВТБ закрыла данную сделку 14 марта 2017 г., приобретя акции ретейлера «Магнит». ООО «ВТБ Инфраструктурные инвестиции» получило 29,1 % акций. «Магнит» считается крупнейшей розничной сетью в России по количеству магазинов. В начале апреля 2018 года сеть состояла из 13 427 магазинов в формате «у дома», 467 супермаркетов, 4505 магазинов «Магнит Косметик»[12].

Существуют различные мнения о причинах приобретения ПАО «Магнит»: во-первых, использование розничной сети магазина в качестве новых точек продаж своих кредитных продуктов; во-вторых, создание сервиса по курьерской доставке товаров из «Магнита»; в-третьих, в качестве пассивных инвестиций, чтобы через пару лет продать активы и получить прибыль. Мы согласны с мнением, что покупка совершена в интересах государства с целью создания государственной сети продуктового ретейла. «Магнит» для этого подходит как нельзя лучше — это большая федеральная сеть, представленная в большинстве регионов, активно осваивающая небольшие населенные пункты. С помощью создания такой сети, де-юре принадлежащей госбанку, а де-факто контролируемой государством, у последнего появляется уникальный рычаг управления потребительским рынком[13].

Сбербанк выбрал другой путь развития направления ретейла. Он создал торговую онлайн-площадку «Беру.ру». С ее помощью можно покупать выгодно и не ожидать длительное

---

[12] *Официальный сайт ПАО «Магнит». URL: http://magnit-info.ru/about/ (дата обращения: 06.04.2019).*

[13] *https://www.vedomosti.ru/business/articles/2018/02/16/751234-analitiki-vtb-doli-magnite-k-risku.*

время посылку из Китая, так как все товары размещены в России. Также «Яндекс» и Сбербанк запустили онлайн-площадку для покупок из иностранных магазинов Bringly. Таким образом, банки активно входят в данный сегмент рынка, который еще десять лет назад был для них неинтересен.

Выход банков с государственным участием в ретейловый сегмент рынка, безусловно, также преследует диверсификацию бизнеса. Однако именно доведение товара до конечного потребителя представляет наиболее интересную нишу для банков с государственным участием. Банк начинает выступать «закрытой» системой, где обращаются средства граждан: начисление зарплаты на карточку государственного банка (банк взимает средства за ее обслуживание), клиент банка приобретает продукты питания или товары в сети магазинов (онлайн или офлайн), владельцем которых выступает кредитная организация, в результате банк «заставляет» людей пользоваться услугами магазинов и таким образом генерирует доход за счет наценки на продаваемые продукты и реализацию товара. Даже реализуя товары по картам с льготным беспроцентным периодом, банк получает прибыль от реализации товаров в собственной сети магазинов. Другая причина появления интереса к тратам конечного потребителя банков с государственным участием заключается в том, что у государства появляется уникальная возможность управления потребительским рынком. Еще три года назад отмечалось, что наиболее распространенным платежным инструментом для осуществления безналичных расчетов являются карты [Глазунов А. В. и др., 2016, с. 101]. В настоящее время карты стали абсолютным лидером в расчетах в магазинах. В онлайн-магазинах они сейчас являются зачастую единственным способом оплаты товара при заказе. Таким образом, банки начинают реализовывать возможность получения «доступа» к средствам населения и получения банком дохода через потребительские предпочтения населения, реализуемые прежде всего в продуктовом ретейле.

ВЫВОДЫ

Проведенный анализ банковской деятельности выявил, что наблюдается увеличение доли банков с государственным участием в России. Обнаружена тесная связь ужесточения требований к участникам финансового рынка и наблюдаемой консолидации участников рынка с крупнейшими банками с государственным участием.

Сейчас, если сравнивать отечественный рынок с зарубежными рынками, на них цифровая трансформация занимает порядка 8–10 % от ВВП. Речь идет про США, Китай и Евросоюз. Есть страны (Индия, Бразилия, Чехия, Польша), где порядка 5–6 % ВВП — это цифровой бизнес. В России этот показатель сейчас — 3,9 %, а наше государство ставит задачу увеличить его в три раза. У нас 70 % бизнеса так или иначе связано с государством, поэтому внимание государства очень сильно влияет на изменения в этой сфере[14]. Нельзя не согласиться с мнением, что региональные банки также заинтересованы во взаимовыгодных долгосрочных отношениях с поставщиками технологических ресурсов для осуществления цифровой трансформации в рамках своей деятельности, однако не всегда имеют финансовые и организационные возможности для реализации данного направления в полной мере [Плотникова М. В., 2018].

Отечественные ученые отмечают, что стандартизация услуг на финансовом рынке сейчас достаточно активно развивается [Плотникова М. В., 2016]. Мы считаем, что доминирование государственных банков позволит мегарегулятору более детально унифицировать требования к услугам и продуктам, реализуемым на финансовом рынке. Предлагаем при создании маркетплейса финансовых услуг на законодательном уровне закрепить

---

[14] *http://dailymoneyexpert.ru/v-focuse/2018/10/22/cifrovaya-transformaciya-biznesa-trend-ili-fikciya.html (дата обращения: 06.04.2019).*

необходимость полного раскрытия информации о предоставляемых на данной площадке услугах и степени взаимосвязи компаний, представленных на ней.

В дальнейшем основным способом увеличения государственного участия на банковском рынке будет действующий механизм в рамках осуществления мероприятий по предупреждению банкротства банков через УК ФКБС (управляющая компания Фонда консолидации банковского сектора). В результате формирования новой структуры банковского сектора страны государственные банки будут стремиться получить доступ к денежным потокам клиентов. Это, с одной стороны, будет способствовать ужесточению конкуренции между государственными банками, а с другой стороны — приведет к необходимости поиска новых направлений для сохранения денежных средств клиента внутри созданной финансово-промышленной группы по обслуживанию конечных интересов потребителей. Именно это стало причиной выхода банков с государственным участием сначала на страховой рынок, а позже и на рынок продовольственного и непродовольственного ретейла.

Список источников

Авдашева С., Шастико А. Конкурентная политика в условиях кризиса // Стратегии социально-экономического развития России: влияние кризиса. Ч. 2. М.: Институт современного развития, 2008. С. 77–82.

Глазунов А. В., Швандар К. В., Анисимова А. А. Развитие национальных платежных систем как актуальная тенденция // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2016. № 5 (33). С. 94–101.

Ермакова Е. А. Государство как хозяйствующий субъект рыночных отношений и новые подходы к управлению государством // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. 2007. № 17 (3). С. 120–123.

Князева И. В. Историко-экономический экскурс: генезис монополизма и конкуренции в экономике России // Современная конкуренция. 2016. Т. 10. № 5 (59). С. 5–27.

Котляров М. А., Рыкова И. Н. Гармонизация банковского законодательства и регулирования банковской сферы стран ЕАЭС // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2016. № 1 (29). С. 33–40.

Красова Е. В. Профессиональные посредники на российском фондовом рынке: условия и тенденции развития // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2018. № 2 (42). С. 94–105.

Плотникова М. В. Направления повышения качества кредитных услуг на основе цифровых технологий // Экономическая безопасность и качество. 2018. № 1 (30). С. 49–52.

Плотникова М. В. О формировании стандартов по рефинансированию кредитов нефинансовым организациям // Деньги и кредит. 2016. № 8. С. 54–58.

Якунина А. В., Семернина Ю. В. Риски облигационного финансирования // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2012. № 36 (126). С. 2–13.

Якунин С. В. Особенности формирования олигопольной структуры банковского рынка России // Современная конкуренция. 2011. № 6 (30). С. 70–79.

Поступила в редакцию 5 апреля 2019 г.
Принята к публикации 10 июня 2019 г.

DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-64-74

Domination of Banks With State Participation in Russia: Current Trends

Sergei V. Yakunin[1] *(e-mail: ysw@yandex.ru) ORCID 0000-0003-0960-0021*
[1] *Saratov Socio-Economic Institute of Plekhanov Russian University of Economics, Saratov 410003, Russian Federation*

Abstract
The article discusses a number of current problems faced by banks as participants of the financial market during their operation. These problems are analyzed in the context of tasks of improving the efficiency of the Russian economy, taking into account the features of the functioning and further development of the financial market. In this regard, the author examines the reasons underlying the dominance of banks with state participation, and their consequences. The reasons for the increase in their dominance were caused by the preferences received by banks with state participation in the period of financial crises. Further tightening of requirements for financial market participants and ongoing financial support for the largest banks has created a new market structure. The author assumes that the severe restrictions imposed in the EAEU countries on the presence of companies from Russia in their financial markets are due to the fact that Russian credit organizations significantly exceed the national credit organizations of the EAEU countries in terms of assets. The reasons for the symbiosis of the largest insurance companies and banks, and its results are named. The author concludes that the entry of banks to the food and non-food retail market gives the state a unique lever of consumer market management through banks with state participation. The results obtained can be used to create a financial services marketplace. In addition, they can help the mega-regulator develop laws aimed at increasing the banks' efficiency in the economy.

Keywords:
banks, financial market, financial intermediary, insurance, competition, retail

JEL: *G14, G18*

For citation: *Yakunin S.V. Domination of Banks With State Participation in Russia: Current Trends. Finansovyj žhurnal — Financial Journal, 2019, no. 3, pp. 64–74 (In Russ.). DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-64-74*

References

Avdasheva S., Shastiko A. (2008). Strategies of Socio-Economic Development of Russia: the Impact of the Crisis. Part 2. Moscow: Institut Sovremennogo Razvitiya, pp. 77–82 (In Russ.).

Ermakova E.A. (2007). The State as an Economic Subject of Market Relations and New Approaches to State Management. *Vestnik Saratovskogo social'no-ekonomicheskogo universiteta — Bulletin of the Saratov State Socio-Economic University*, no. 17 (3), pp. 120–123 (In Russ.).

Glazunov A.V., Shvandar K.V., Anisimova A.A. (2016). Development of National Payment Systems as the Current Trend. *Finansovyj žhurnal — Financial Journal*, no. 5 (33), pp. 94–101 (In Russ.).

Knyazeva I.V. (2016). Historical and economics excursus: genesis of monopoly and competition in the Russian economy. *Sovremennaya konkurenciya — Journal of Modern Competition*, vol. 10, no. 5 (59), pp. 5–27 (In Russ.).

Kotlyarov M.A., Rycova I. N. (2016). The Harmonization of Banking Legislation and Regulation in the EAEU Countries. *Finansovyj žhurnal — Financial Journal*, no. 1 (29), pp. 33–40 (In Russ.).

Krasova E.V. (2018). Professional Intermediaries in the Russian Stock Market: Conditions and Trends of Development. *Finansovyj žhurnal — Financial Journal*, no. 2 (42), pp. 94–105 (In Russ.). DOI: 10.31107/2075-1990-2018-2/.

Plotnikova M.V. (2018). Ways to Improve the Quality of Credit Services With Digital Technologies. *Ekonomicheskaya bezopasnost' i kachestvo — Economic Safety and Quality*, no. 1, pp. 49–52 (In Russ.).

Plotnikova M.V. (2016). Standards to Refinance Loans to Non-financial Organisations. *Dengi i kredit — Money and Credit*, no. 8, pp. 54–58 (In Russ.).

Yakunina A.V., Semernina Y.V. (2012). Risks of Bond Financing. *Financial Analytics: Science and Experience*, no. 36 (126), pp. 2–13 (In Russ.).

Yakunin S.V. (2011). Features of formation of oligopolistic structure of the banking market Russia. *Sovremennaya konkurenciya — Journal of Modern Competition*, no. 6 (30), pp. 70–79 (In Russ.).

Received 05.04.2019
Accepted for publication 10.06.2019

DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-75-90

Е. А. Федорова, А. Э. Николаев, Ю. С. Широкова, Ф. Ю. Федоров

Экспортная и импортная деятельность российских компаний с ПИИ в условиях санкций

Елена Анатольевна Федорова *(e-mail: ecolena@mail.ru), д. э. н., профессор Департамента корпоративных финансов и корпоративного управления Финансового университета при Правительстве РФ; профессор Департамента финансов НИУ ВШЭ (г. Москва)*
Алексей Эдуардович Николаев *(e-mail: alexed.nik@gmail.ru), аспирант Высшей школы менеджмента НИУ ВШЭ (г. Москва)*
Юлия Сергеевна Широкова *(e-mail: shirokovaus@gmail.com), бакалавр факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ (г. Москва)*
Федор Юрьевич Федоров *(e-mail: fedorovfedor92@mal.ru), аналитик АО "Publicis media", Россия (г. Москва)*

Аннотация
В исследовании оценивается эффективность компаний с ПИИ, которые занимаются экспортной и импортной деятельностью. Выдвинута гипотеза, что наиболее эффективны компании, занимающиеся и экспортом, и импортом, затем компании, занимающиеся только импортом, далее — только экспортирующие компании, на последнем месте — полностью национальные, не ведущие международную торговлю. Вторая гипотеза посвящена оценке влияния санкций на эффективность работы импортирующих компаний. В качестве методологии исследования для проверки первой гипотезы была рассчитана рентабельность компаний с ПИИ и полностью национальных предприятий, а также использовался метод классического подхода DEA и DEA с учетом сопутствующих эффектов от ПИИ. Вторая гипотеза проверялась с помощью индекса Малмквиста для импортирующих и экспортирующих компаний. Эмпирическая база исследования содержит около 170 000 записей более чем по 33 000 российским предприятиям с учетом принадлежности компаний к шести ключевым отраслям РФ. В результате исследования выявлено, что компании с ПИИ отличаются большей эффективностью по сравнению с предприятиями без иностранного капитала, а международные компании более эффективны, чем предприятия, не участвующие в международной торговле. Сделан вывод, что санкции негативно повлияли на эффективность работы импортирующих компаний, в особенности по сравнению с ростом производительности предприятий, занимающихся экспортом. Данная тенденция может быть объяснена снижением объемов ПИИ, а также ограничением импорта введенными санкциями, что отрицательно сказывается на производительности импортирующих компаний.

Ключевые слова:
импорт, экспорт, компании с ПИИ, техническая эффективность, санкции, DEA, индекс Малмквиста

JEL: *E22, F21*

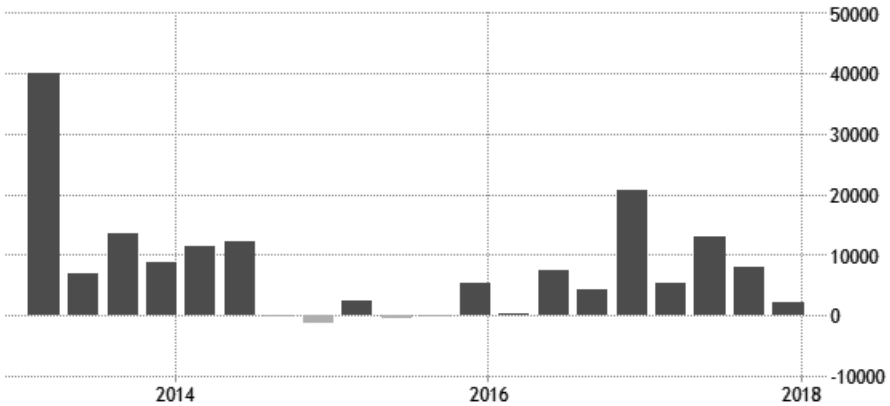
Для цитирования: *Федорова Е. А., Николаев А. Э., Широкова Ю. С., Федоров Ф. Ю. Экспортная и импортная деятельность российских компаний с ПИИ в условиях санкций. Научно-исследовательский финансовый институт // Финансовый журнал. 2019. № 3. С. 75–90. DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-75-90*

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время много внимания уделяется проблеме оценки производительности международных компаний. Предприятия с иностранным капиталом, оперирующие на мировом рынке, обладают более высокими финансовыми показателями, что поднимает вопрос о влиянии прямых иностранных инвестиций на эффективность работы компаний. ПИИ — один из ключевых факторов развития экономики благодаря содействию техническому прогрессу, росту инноваций, улучшению менеджмента предприятий и условий труда. Актуальность темы связана с тем, что объемы прямых иностранных инвестиций, которые являются важным условием экономического развития страны, в последние годы значительно снизились. Данная проблема требует исследования влияния ПИИ не только на компании с иностранным капиталом, но и на национальные компании, которые испытывают на себе сопутствующие эффекты данной тенденции. Более того, введенные против России санкции вызывают политическую неопределенность, которая является одним из ключевых факторов снижения инвестиционной привлекательности России и, следовательно, уменьшения объемов ПИИ [Азатян М. О., 2017]. В данном контексте политическую неопределенность мы связываем с непризнанием международным сообществом законности присоединения Крыма к России и вызванными этим санкциями, список которых постоянно расширяется. Цель исследования — оценка эффективности компаний с ПИИ, которые занимаются экспортной и импортной деятельностью. Рассмотрим статистику по прямым иностранным инвестициям. Изменение объемов прямых иностранных инвестиций и структуры стран-инвесторов за последние пять лет может быть связано с зарубежными санкциями. В 2013 г. объем ПИИ в Россию достиг рекордного с 1994 г. значения $70 млрд — на 36,8 % больше по сравнению с предыдущим годом. Однако уже в 2014 г. наблюдался резкий спад до $21 млрд. 2014–2015 гг. отличались низким уровнем инвестиций в стране, который, однако, начал подниматься в 2016 г. и продолжает расти до сих пор (рис. 1).

Рисунок 1

Чистый поток ПИИ в РФ за 2013–2018 гг., млн долл. США / Net flows of FDI in Russia in 2013–2018, million USD



Источник / Source: Trading Economics (https://tradingeconomics.com/russia/foreign-direct-investment?continent=g20).

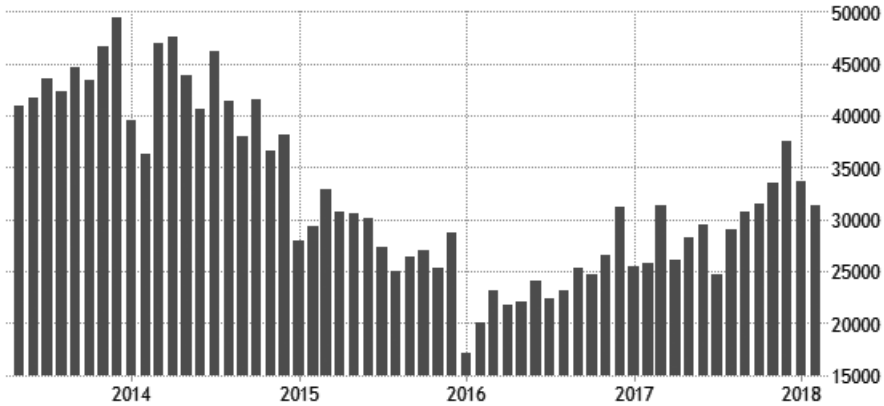
Данную тенденцию на фоне введенных санкций можно обосновать изменением географической структуры источников ПИИ в Россию. Нидерланды, Швейцария, Люксембург и Ирландия больше всех сократили поток иностранных инвестиций. Более того, из стран Западной Европы только Германия продолжила увеличивать данный показатель. Лидирующее положение занимают Багамы, сменившие Кипр в 2015 г. Таким образом, можно

заметить однозначное влияние, которое введенные санкции оказывают на объем прямых иностранных инвестиций в Россию и их страновую структуру: отмечается резкое снижение ПИИ, в особенности из стран Западной Европы. В 2013 г. Россия занимала третье место по объему ПИИ, уступая только США и Китаю, а в следующем году уже не входила в первую десятку. Более того, в рейтинге самых привлекательных стран для иностранных инвесторов Россия в 2014 г. уже не присутствовала, хотя в 2013 г. занимала в нем 11-е место. Переломным моментом для страны можно назвать именно 2014 г., в котором и были введены санкции.

Введенные санкции также оказали влияние на объемы экспорта и импорта и их структуру по странам и отраслям. После 2014 г. заметно резкое падение как экспорта, так и импорта (рис. 2 и 3).

Рисунок 2

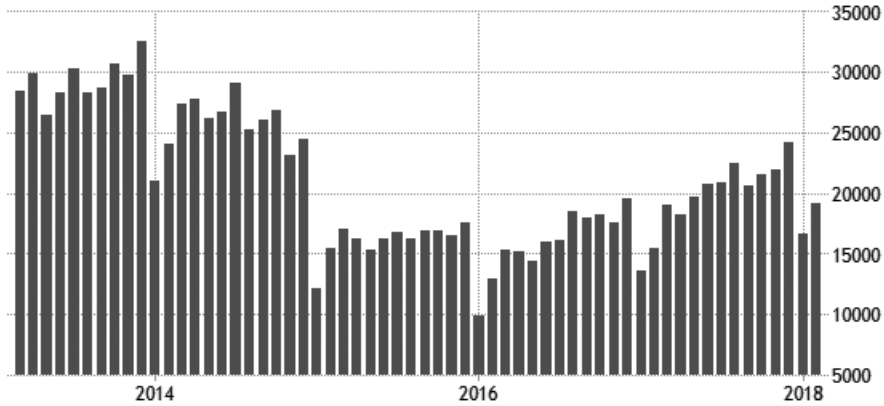
Динамика российского экспорта за 2013–2018 гг., млн долл. США / The dynamics of exports in Russia in 2013–2018, million USD



Источник / Source: Trading Economics (https://tradingeconomics.com/russia/exports).

Рисунок 3

Динамика российского импорта за 2013–2018 гг., млн долл. США / The dynamics of imports in Russia in 2013–2018, million USD



Источник / Source: Trading Economics (https://tradingeconomics.com/russia/imports).

Если в течение предыдущих трех лет среднее значение объемов импорта достигало $312,7 млрд, то в 2014 г. общий объем импорта составил лишь $163,2 млрд (спад

по среднемесячным значениям на 10,5 %). Объем экспорта в 2014 г. — $285,5 млрд, также значительно ниже аналогичных показателей 2011–2013 гг. (снижение среднемесячных данных на 6,4 %). Наибольшее сокращение торговли пришлось на страны ЕС — более чем на $1,2 млрд. Изменилась и отраслевая структура экспорта и импорта в связи с введенными санкциями. Наибольшие изменения в экспорте по сравнению с 2014 г. в январе 2015 г. можно было заметить в топливно-энергетическом секторе (снижение на 32,6 %), металлургической отрасли (падение на 13,4 %), машинах и оборудовании (сокращение на 57,5 %), химической отрасли (снижение на 16,4 %), продовольственных товарах и сельскохозяйственной продукции (уменьшение на 15,7 %). В импорте можно выделить основные отраслевые тенденции к началу 2015 г.: импорт машин, оборудования и транспортных средств сократился на 45,2 %, продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья для их производства — на 41,7 %, а продукции химической промышленности — на 36,6 % [Ильенко В. Ю., 2015]. Вышеописанные изменения можно связать с введенными санкциями, которые в большей степени наложили ограничения на топливно-энергетический и сельскохозяйственный секторы [Ильина Е. В., 2015, с. 34–38].

В последние годы Россия начала наращивать объемы экспорта и импорта, приспосабливаясь под условия введенных санкций. По итогам 2017 г. экспорт достиг $357,1 млрд, что на 25 % больше аналогичного показателя за предыдущий год. При этом сократилась доля сельскохозяйственной продукции, машин и оборудования, а также химической промышленности и каучука, в то время как экспорт в топливно-энергетическом секторе, а также экспорт металлов и изделий из них возрос. Значительно вырос и российский импорт, достигнув в 2017 г. $226,9 млрд при темпе роста 24,5 %. Растет импорт санкционных товаров — на 19,9 % по сравнению с 2016 г. Наибольший рост объема импорта заметен со странами АТЭС (25,7 %), затем со странами СНГ (на 25,4 %), и наименьший — со странами ЕС (24,4 %).

Таким образом, в последние годы наблюдается положительная динамика в международной торговле России — как в экспорте и импорте, так и в прямых иностранных инвестициях. Произошло изменение структуры основных отраслей и стран-партнеров, вызванное ограничением наложенных санкций.

ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ И ГИПОТЕЗЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

На основе теоретических и эмпирических исследований в настоящем исследовании были выдвинуты следующие гипотезы о зависимости между прямыми иностранными инвестициями и эффективностью работы компаний.

Гипотеза 1. Международные компании отличаются большей эффективностью по сравнению с национальными компаниями. Под международными компаниями подразумеваются компании с ПИИ, экспортирующие или импортирующие.

В работе [Hagemejer J., Kolasa M., 2011] проводится сравнение эффективности международных компаний и полностью национальных. Международные компании подразделены на три группы: компании с прямыми иностранными инвестициями, экспортирующие и импортирующие компании. Эффективность оценивалась по общей факторной производительности и добавленной стоимости. В данной статье с помощью построения регрессии по методу наименьших квадратов было доказано, что все три группы компаний являются более эффективными, чем национальные. Более того, они оказались больше по размеру, более капиталоемкими и с более высоким уровнем зарплат. Также они обладают не только более высоким уровнем эффективности, но и более высокими темпами ее роста. Связь между ПИИ и эффективностью работы фирмы не подвергается сомнению в основных работах по данной теме [Федорова Е. А. и др., 2016], однако многие ученые сомневаются насчет направления причинно-следственной связи между экспортом/импортом и производительностью фирмы. Они утверждают, что изначально более эффективные фирмы

склонны к ведению международной торговли (*self-selection*) и непосредственно экспорт или импорт никак не влияют на рост эффективности [Fryges H., 2008; Kasahara H., 2008]. Несмотря на это, стоит учитывать, что вступление на международный рынок сопровождается положительными эффектами: более эффективным перемещением факторов производства [Halpern L. et al., 2005], лучшим качеством и более низкими ценами закупаемого сырья [Altomonte C., 2008]. Учитывая данный факт, можно говорить об эффекте обучаемости от экспорта и импорта (*learning-by-export, learning-by-import*), а следовательно, и о повышении эффективности работы международных фирм.

1.1. Наиболее эффективны компании, занимающиеся и экспортом, и импортом. Затем идут компании, занимающиеся только импортом, далее — только экспортирующие компании. На последнем месте — полностью национальные предприятия, не ведущие международную торговлю.

Много работ посвящено сравнению эффективности фирм, занимающихся и экспортом, и импортом, с компаниями только с одним из видов данной деятельности (напр., [Muûls M., Pisu M., 2009; Tucci A., 2005]). Фирмы, занимающиеся и экспортом, и импортом, являются более эффективными благодаря двум группам факторов: они получают не только доступ к наиболее выгодным рынкам (благодаря экспорту), но и более низкие цены и высокое качество сырья (благодаря импорту). Также они изначально, до начала международной торговли, обладают большими размерами и большей производительностью труда, так как это необходимые условия для успешного функционирования компании после выхода на международный рынок [Kasahara H., 2008]. Однако существует мнение, что только экспортирующие компании обладают большей эффективностью, чем только импортирующие компании [Fryges H., 2008]. Также Смитс и Варзинский [Smeets V., Warzynski F. 2010] заявляют, что об эффективности компаний, занимающихся только одним видом деятельности (экспортом или импортом), нельзя сделать однозначный вывод. Данный вывод может быть ошибочным из-за отсутствия данных по импорту европейских компаний до 2005 г., а следовательно, недостаточного изучения эмпирических доказательств связи импорта и эффективности компаний до данного периода. Также импорт приносит компаниям больше положительных эффектов, чем экспорт: выгоды от международной специализации, получение новых знаний и внедрение новых технологий, более высокое качество и выгодные цены на материалы [Fryges H., 2008]. В некоторых работах также утверждается, что за счет импорта фирмы достигают большей эффективности и только после этого начинают экспортировать: то есть связь существует только в направлении импорт — эффективность, а при экспорте она имеет обратную зависимость [Andersson M., Lööf H., Johansson S., 2018].

Гипотеза 2. Политическая неопределенность повлияла на эффективность работы импортирующих компаний.

Международные санкции, введенные в 2014 г. против России, оказывают негативное влияние на эффективность работы импортирующих компаний [Ильина Е. В., 2015, с. 34–38]. Данный факт можно объяснить неопределенностью, связанной с санкциями, которая в свою очередь влияет на социально-экономические условия и инвестиционные возможности. Таким образом, отрицательные эффекты для предприятий, занимающихся импортом, можно подразделить на две группы. Во-первых, политическая неопределенность делает Российскую Федерацию менее привлекательной для иностранных инвесторов, которые уменьшают ПИИ в российские компании. Уменьшение доли иностранного капитала негативно сказывается на эффективности работы импортирующих компаний [Muûls M., Pisu M., 2009; Tucci A., 2005; Федорова Е. А. и др., 2018]. Во-вторых, ограничение импорта оказывает отрицательное влияние на импортирующие компании, которые закупают промежуточные продукты для производства из других стран: в данных фирмах закупались наиболее выгодные сырье и материалы, которые после введения санкций заменяются

отечественными аналогами или продуктами из других стран, уступающими в качестве и цене. Подтверждением этого является тот факт, что введенные санкции вынуждают импортирующие компании снижать объемы торговли со странами Западной Европы, являющимися главными торговыми партнерами РФ, одновременно с увеличением доли стран СНГ. Ограничения импорта вызвали в 2015 г. наиболее резкое снижение топливно-энергетического, сельскохозяйственного секторов, а также производства машин и оборудования, которые являются ключевыми элементами международной торговли России.

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ

Для проверки гипотезы 1 и 1.1 будет рассчитана рентабельность активов (ROA) для оценки операционной эффективности работы компаний и применен метод анализа оболочки данных (DEA) для расчета технической эффективности предприятий.

Рентабельность активов служит индикатором прибыльности компании по отношению к ее общим активам и рассчитывается по следующей формуле:

ROA = Net Income / Total Assets,

где *Net Income* — чистая прибыль компании, *Total Assets* — сумма ее активов.

Рентабельность активов зависит от отрасли, в которой работает предприятие. Для капиталоемких отраслей этот показатель будет ниже, а для компаний сферы услуг, не требующих больших капитальных вложений и вложений в оборотные средства, — выше, что может частично исказить истинность заключений. Чтобы снизить процент неопределенности, присущей первому способу оценки эффективности деятельности предприятий (расчет *ROA*), воспользуемся другой методикой оценки эффективности предприятий на основе DEA-анализа. Данный метод позволит оценить экономическую выгоду, которую создают спилловер-эффекты от ПИИ, с точки зрения повышения производительности и уровня эффективности.

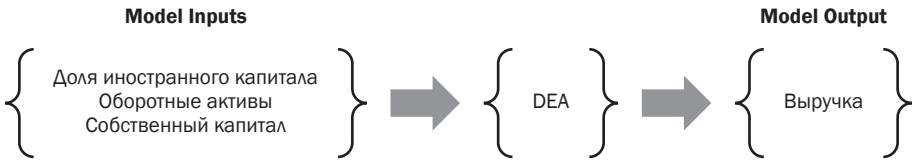
DEA — метод математического линейного программирования, который первоначально был разработан Фаррелем в 1957 г. Основным преимуществом метода DEA является то, что он позволяет оценивать одновременно несколько параметров на входе и выходе. При анализе и последующем вычислении применяется система гибких весов, что исключает субъективную оценку любого из параметров и позволяет достичь объективного результата. В то же время данный метод очень чувствителен к параметрам, используемым на входе.

В работе используется обобщенная модель DEA со стандартными входными и выходными переменными. Для измерения эффективности деятельности компаний с ПИИ применяем несколько различных моделей DEA с учетом комбинаций спилловер-эффектов от ПИИ.

Первая модель представляет собой модель FDH и VRS с классическим подходом (рис. 4). В данном случае рассчитывается эффективность компании по соотношению выручки (Model Output) к ресурсам (Model Inputs).

Рисунок 4

Модель DEA, классический подход / DEA model, classic approach

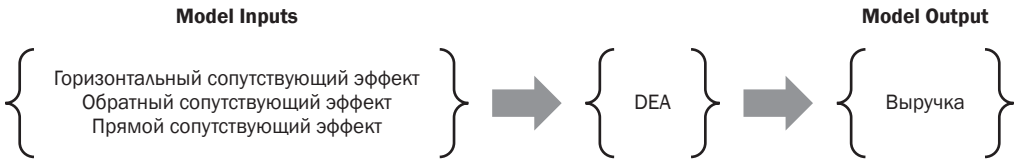


Источник: составлено авторами / Source: compiled by the authors.

Далее применяется модель DEA с учетом сопутствующих эффектов от прямых иностранных инвестиций (рис. 5). С помощью данной модели можно оценить влияние прямых иностранных инвестиций на иностранные компании в отрасли.

Рисунок 5

Модель DEA с учетом сопутствующих эффектов / DEA model with the regard for spillover effects



Источник: составлено авторами / Source: compiled by the authors.

Гипотеза 2 проверяется с помощью расчета индекса Малмквиста. Он показывает изменение технической эффективности от предыдущего периода относительно его производственной функции. Производственная функция рассчитывается на основе метода DEA: модель ориентирована на выход с переменным эффектом от масштаба (модификация VRS-output).

$$MPI\ (y_{t+1}, x_{t+1}, y_t, x_t) = [\frac{D^t(y_{t+1}, x_{t+1})|VRS}{D^t(y_t, x_t)|VRS} \times \frac{D^{t+1}(y_{t+1}, x_{t+1})|VRS}{D^{t+1}(y_t, x_t)|VRS}]^{1/2},$$

где $D^t|VRS$ — функция технологии производства в момент времени *t*;
$D^{t+1}|VRS$ — в момент времени *t* + 1;
X_t — входные параметры в момент времени *t*;
X_{t+1} — входные параметры в момент времени *t* + 1;
Y_t — выходные параметры в момент времени *t*;
Y_{t+1} — выходные параметры в момент времени *t* + 1.

Индекс Малмквиста рассчитывается как среднее геометрическое между коэффициентами, показывающими изменение входных и выходных параметров от предыдущего периода относительно его производственной функции в момент времени *t* и *t* + 1.

АНАЛИЗ ДАННЫХ

Для оценки спилловер-эффектов от прямых иностранных инвестиций для национальных предприятий требуется большая выборка компаний, представляющая почти все компании страны-реципиента. Чтобы получить такую выборку, используем базу данных Ruslana из Bureau van Dijk[1], так как она содержит финансовую отчетность практически всех предприятий в Российской Федерации.

В состав данных входит финансовая отчетность российских компаний за 2011–2016 гг. В выборку включены только компании, удовлетворяющие следующим условиям:

1. Предприятия должны работать на момент сбора данных.
2. Компании не должны находиться в процессе банкротства.
3. Имеется финансовая отчетность за весь период 2012–2016 гг.
4. Доля иностранного капитала — не менее 10 %.

Исходный массив содержит около 170 000 записей более чем по 33 000 российским предприятиям.

[1] *База данных Ruslana, Bureau van Dijk. URL: https://ruslana.bvdep.com/version-2018126/home.serv?product=Ruslana.*

Для исследования отраслевых особенностей были сформированы массивы данных компаний по ключевым отраслям РФ с указанием наличия экспортной и импортной деятельности: медицина и фармацевтика, производящие отрасли (машины и оборудование, судостроение и др.), добыча нефти и газа, сельское хозяйство, строительство, энергетика, производство и продажа электричества.

Для данных компаний были взяты показатели доли иностранного капитала, собственного капитала, совокупных активов, а также выручки и оборотных средств. Выборка включает в себя 4199 компаний из отрасли медицины и фармацевтики, 7139 компаний из производящих отраслей, 4988 предприятий по добыче нефти и газа, 11 205 строительных фирм, 9259 компаний сельскохозяйственной отрасли и 4665 предприятий, занятых в энергетике, производстве и продаже электричества.

Средние значения выручки компаний с 2011 по 2016 г. приведены в табл. 1. Можно заметить, что компании, получающие наибольшую выручку, занимаются добычей нефти и газа, а наименьшую — сельским хозяйством. Важным фактом является то, что в 2016 г. медицина и фармацевтика поднялись на третье место, опередив производящие отрасли за счет высокого темпа роста выручки компаний, при том что только в производящих отраслях данный показатель снизился за исследуемые шесть лет. Разброс значений увеличился примерно с 3,7 млн руб. в 2011 г. до 4,2 млн руб. в 2016-м.

Таблица 1

Средняя выручка компаний за 2011–2016 гг. по отраслям, руб. / Average revenue of companies in 2011–2016 by sectors, RUB

Отрасль	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Позиция
Добыча нефти и газа	3 823 393	3 742 554	4 090 501	3 652 514	3 937 531	4 494 292	1–1
Энергетика и электричество	1 466 347	1 521 355	1 644 772	1 876 273	2 060 799	2 616 413	2–2
Медицина и фармацевтика	328 428	376 498	456 979	507 216	568 278	630 759	4–3
Производящие отрасли	980 225	872 225	788 734	730 256	696 497	599 716	3–4
Строительство	255 897	309 463	330 894	389 455	396 608	406 642	5–5
Сельское хозяйство	118 319	141 847	185 874	192 938	245 960	303 228	6–6

Источник: составлено авторами / Source: compiled by the authors.

При рассмотрении предприятий по совокупным активам с 2011 по 2016 г. можно заметить, что отрасли сохраняют свои позиции на всем промежутке исследования в отличие от предыдущего показателя (табл. 2). Разброс средних значений в 2011 г. составил около 3 млн руб., а в 2016 г. он увеличился до 3,3 млн руб. Таким образом, несмотря на увеличение показателей во всех отраслях, темпы роста в них разные. Наибольшие показатели попрежнему у компаний по добыче нефти и газа и производству электроэнергии, в то время как у сельскохозяйственных и фармацевтических предприятий — самые низкие.

Таблица 2

Средние совокупные активы компаний за 2011–2016 гг. по отраслям, руб. / Average total assets of companies in 2011–2016 by sectors, RUB

Отрасль	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Позиция
Добыча нефти и газа	3 316 601	3 483 425	2 878 087	3 078 100	3 473 164	3 718 209	1–1
Энергетика и электричество	1 007 606	1 102 034	1 224 524	1 342 520	1 486 992	1 736 344	2–2
Производящие отрасли	822 669	811 176	912 618	1 065 084	1 271 703	1 449 123	3–3
Строительство	355 273	396 667	406 838	486 775	575 498	630 028	4–4
Сельское хозяйство	208 056	249 967	293 140	337 543	389 211	452 638	5–5
Медицина и фармацевтика	185 926	218 202	261 223	303 181	372 684	418 441	6–6

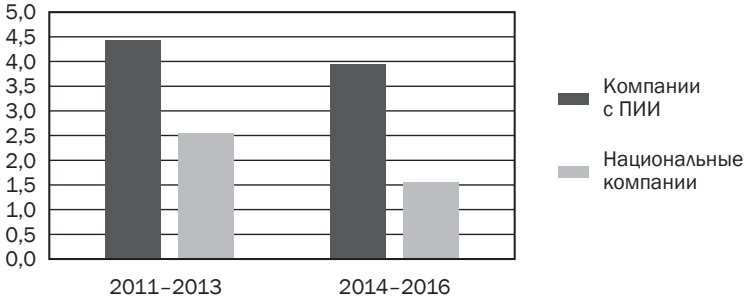
Источник: составлено авторами / Source: compiled by the authors.

ОСНОВНЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ И ВЫВОДЫ

Для проверки гипотезы 1 сначала была рассчитана рентабельность активов для компаний с прямыми иностранными инвестициями и без них (рис. 6). Рентабельность выше у компаний с иностранным капиталом за оба периода времени. Несмотря на то что у иностранных и национальных компаний наблюдается спад в рентабельности активов, компании с ПИИ потеряли около 0,5 % в данном показателе, в то время как рентабельность предприятий без ПИИ опустилась практически на 2 %. Таким образом, можно сделать вывод о более высокой эффективности компаний с иностранным капиталом по сравнению с национальными на всем промежутке времени, и разрыв между ними только увеличивается.

Рисунок 6

Рентабельность активов по компаниям с ПИИ и без них, % / Return on assets by companies with FDI and without it, %



Источники: составлено авторами / Source: compiled by the authors.

С другой стороны, нельзя судить о более высокой эффективности компаний с ПИИ только по расчету показателя рентабельности активов. Для этого были оценены VRS- и FDH-модели классического похода DEA (табл. 3). Согласно обеим моделям в период с 2011 по 2013 г. компании с иностранным капиталом обладали большей эффективностью по сравнению с национальными. Ситуация в последующий промежуток времени меняется: результаты моделей VRS и FDH показывают более высокие показатели у предприятий без ПИИ. Такой результат можно связать с резким падением объемов ПИИ в 2014 г. в связи с введенными санкциями, вследствие чего техническая эффективность компаний с ПИИ упала на 0,0024 пункта (VRS-модель) и на 0,0019 пункта (FDH-модель): на 0,35 % и 0,29 % соответственно.

Таблица 3

Оценка технической эффективности компаний / Technical efficiency assessment of companies

	Результаты оценки VRS-модели		Результаты оценки FDH-модели	
Период	Компании с ПИИ	Компании без ПИИ	Компании с ПИИ	Компании без ПИИ
2011–2013	0,6869	0,6861	0,6638	0,6630
2014–2016	0,6845	0,6869	0,6619	0,6638

Источник: составлено авторами / Source: compiled by the authors.

Для полной проверки гипотезы 1 была оценена модель DEA с учетом спилловер-эффектов (табл. 4). Результаты оценки моделей повторяют основные выводы классической модели DEA. В 2011–2013 гг. влияние иностранного капитала в отрасли было больше на компании с ПИИ, а в период с 2014 по 2016 г. — на национальные компании. Значения оценки

показателей по методологии DEA не могут быть выше единицы, и чем ближе показатель к единице, тем компания более эффективна.

Таблица 4

Оценка технической эффективности компаний с учетом сопутствующих эффектов / Technical efficiency assessment of companies with the regard for spillover effects

	Результаты оценки VRS-модели		Результаты оценки FDH-модели	
Период	Компании с ПИИ	Компании без ПИИ	Компании с ПИИ	Компании без ПИИ
2011–2013	0,6478	0,6463	0,6540	0,6524
2014–2016	0,6456	0,6476	0,6517	0,6537

Источник: составлено авторами / Source: compiled by the authors.

Разница между показателями эффективности не слишком отличается для разных периодов времени. Заметен спад в производительности компаний с ПИИ по сравнению с 2011–2013 гг. на 0,0022 (VRS-модель) и на 0,0023 (FDH-модель), что составляет 0,34 и 0,35 % соответственно. Данная таблица подтверждает рост влияния сопутствующих эффектов на национальные компании при одновременном снижении данного эффекта на компании с ПИИ, что также может быть объяснено снижающимися объемами прямых иностранных инвестиций в Россию (табл. 4).

Таким образом, при проверке гипотезы 1 были получены неоднозначные выводы. По оценке рентабельности активов компании с прямыми иностранными инвестициями отличаются большей эффективностью по сравнению с национальными предприятиями за оба исследуемых промежутка времени. Несмотря на падение данного показателя у обоих видов предприятий, спад в уровне рентабельности активов у компаний с иностранным капиталом незначителен. На основе классической модели DEA и модели DEA с учетом сопутствующих эффектов можно заметить незначительный спад в эффективности компаний с прямыми иностранными инвестициями после 2014 г., что можно связать с уменьшением объема ПИИ ввиду введенных санкций.

Дальнейшая проверка гипотезы 1, а также гипотезы 1.1 осуществляется с помощью расчета рентабельности активов и метода DEA. В отрасли медицины и фармацевтики импортирующие компании показывают более низкие показатели рентабельности активов по сравнению с предприятиями, не принимающими участие в международной торговле. У экспортирующих компаний значения рентабельности активов ниже предприятий без экспортной деятельности. Наибольшие показатели у всех групп предприятий наблюдаются в 2013 и 2014 гг.

В производящей отрасли экспортирующие компании показывают самые высокие показатели рентабельности активов среди всех групп предприятий. Также в 2011, 2012, 2013 и 2016 гг. импортирующие компании опережают предприятия без импортной деятельности. В сельскохозяйственной и производящей отраслях самая высокая рентабельность активов у компаний, занимающихся экспортом. Заметен спад эффективности компаний в 2014 г. у всех групп предприятий, что можно связать с введением санкций, затронувших сельское хозяйство. Импортирующие компании уступают предприятиям, не занимающимся импортной деятельностью, практически за весь исследуемый период.

Строительные компании отличаются наибольшей эффективностью за период с 2011 по 2016 г. при условии экспортной деятельности. В 2015 и 2016 гг. строительные предприятия характеризуются резким спадом рентабельности. В отрасли нефти и газа наблюдаются следующие тенденции: экспортирующие и импортирующие компании имеют наивысшие показатели рентабельности активов. В конце периода также заметен рост эффективности импортирующих компаний.

Компании, занятые в отрасли энергетики, характеризуются снижающейся рентабельностью активов с 2011 по 2016 г. Эффективность экспортирующих компаний значительно выше, чем у предприятий из остальных групп. В то же время импортирующие фирмы имеют более высокие показатели рентабельности активов по сравнению с компаниями, не занимающимися международной торговлей. Таким образом, экспортирующие компании вне зависимости от отрасли характеризуются самыми высокими показателями рентабельности активов с 2011 по 2016 г. Импортирующие компании оказались более эффективными по сравнению с предприятиями, не участвующими в международной торговле, только в отраслях добычи нефти и газа, а также энергетики, производства и продажи электричества.

Для более точной проверки гипотезы о более эффективном функционировании экспортирующих и импортирующих компаний используем VRS-модель классического подхода DEA, где совокупные активы и собственный капитал являются входными переменными, а выручка — выходным параметром.

В отрасли медицины и фармацевтики наибольшей эффективностью отличаются экспортирующие компании, несмотря на снижение показателя на протяжении исследуемого периода (табл. 5). Предприятия, занимающиеся импортом, более эффективны по сравнению с остальными компаниями. В 2013 и 2014 гг. заметен резкий спад в эффективности импортирующих компаний.

Таблица 5

VRS-модель для отрасли медицины и фармацевтики, 2011–2016 гг. / VRS model for sector of medicine and pharmaceutics in 2011–2016

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Импортная деятельность	0.24464	0.2108	0.05297	0.05997	0.20897	0.1723
Без импортной деятельность	0.20725	0.17474	0.03226	0.01377	0.15331	0.10474
Экспортная деятельность	0.25161	0.22036	0.05993	0.07426	0.21833	0.17998
Без экспортной деятельности	0.20961	0.17817	0.03564	0.01759	0.14459	0.11550
ИТОГО	0.21572	0.18291	0.03695	0.02424	0.15029	0.12004

Источник: составлено авторами / Source: compiled by the authors.

Результаты DEA-анализа для производящих отраслей (машины и оборудование, судостроение и др.) схожи с выводами для фармацевтических компаний (табл. 6). Эффективность компаний постепенно снижается в период с 2011 по 2016 г.

Таблица 6

VRS-модель для производящих отраслей, 2011–2016 гг. / VRS model for manufacturing industry in 2011–2016

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Импортная деятельность	0.15085	0.15875	0.05775	0.05403	0.1415	0.11576
Без импортной деятельности	0.10933	0.10127	0.01985	0.01375	0.05409	0.07329
Экспортная деятельность	0.16019	0.16405	0.06327	0.05998	0.14528	0.11949
Без экспортной деятельности	0.11062	0.10699	0.02246	0.01669	0.06466	0.07723
ИТОГО	0.12794	0.12703	0.03684	0.3018	0.09326	0.09232

Источник: составлено авторами / Source: compiled by the authors.

Для сельскохозяйственной отрасли можно сделать аналогичные выводы. Компании, не торгующие на международном рынке, обладают наименьшими показателями эффективности, которые практически не меняются с течением времени (табл. 7). Экспортирующие предприятия незначительно опережают фирмы, занимающиеся импортом, при постепенном снижении эффективности у обоих видов компаний.

Таблица 7

VRS-модель для отрасли сельского хозяйства, 2011–2016 гг. / VRS model for agricultural industry in 2011–2016

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Импортная деятельность	0.10717	0.07091	0.04603	0.06388	0.0542	0.04733
Без импортной деятельности	0.04975	0.02676	0.01683	0.03025	0.02068	0.02406
Экспортная деятельность	0.12864	0.09177	0.06901	0.09061	0.07449	0.06885
Без экспортной деятельности	0.05287	0.02907	0.01751	0.03115	0.02209	0.02458
ИТОГО	0.05809	0.03318	0.02108	0.03514	0.02556	0.02744

Источник: составлено авторами / Source: compiled by the authors.

Для строительной отрасли можно выделить общую тенденцию снижения эффективности в отрасли (табл. 8). Экспортирующие компании, несмотря на снижение эффективности в два раза по сравнению с 2011 г., остаются более продуктивными, чем импортирующие. Импортирующие компании снизили эффективность почти в два раза, при резком падении производительности в 2013 г. и восстановлении в 2014-м.

Таблица 8

VRS-модель для отрасли строительства, 2011–2016 гг. / VRS model for construction sector in 2011–2016

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Импортная деятельность	0.1181	0.09123	0.02345	0.09096	0.073	0.05378
Без импортной деятельности	0.07638	0.05214	0.00526	0.05121	0.04322	0.01484
Экспортная деятельность	0.12915	0.09791	0.03127	0.10124	0.08598	0.06686
Без экспортной деятельности	0.07867	0.05461	0.00617	0.05375	0.04473	0.01719
ИТОГО	0.08097	0.05644	0.00726	0.05558	0.04649	0.01912

Источник: составлено авторами / Source: compiled by the authors.

Эффективность компаний в отрасли добычи нефти и газа незначительно снизилась за период с 2011 по 2016 г. (табл. 9). Самыми продуктивными оказались экспортирующие предприятия, в то время как у фирм, занимающихся импортом, уровень производительности оставался практически неизменным.

Таблица 9

VRS-модель для отрасли добычи нефти и газа, 2011–2016 гг. / VRS model for oil and gas industry in 2011–2016

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Импортная деятельность	0.13796	0.14259	0.12962	0.14704	0.13416	0.13886
Без импортной деятельности	0.09967	0.09698	0.06107	0.07056	0.09794	0.09048
Экспортная деятельность	0.14783	0.16336	0.15632	0.17630	0.15649	0.16024
Без экспортной деятельности	0.09986	0.09666	0.06122	0.07083	0.09813	0.09013
ИТОГО	0.10403	0.10217	0.06888	0.07927	0.10206	0.09599

Источник: составлено авторами / Source: compiled by the authors.

Общий показатель эффективности энергетических компаний снижался вплоть до 2013 г., после которого наблюдалось восстановление производительности до прежнего значения в 2016 г. (табл. 10). Данная отрасль характеризуется одинаковым уровнем эффективности у всех четырех групп предприятий.

Таблица 10

VRS-модель для отрасли энергетики, производства и продажи электричества, 2011–2016 гг. / VRS model for sector of energy, production and electricity sales in 2011–2016

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Импортная деятельность	0.07481	0.07182	0.06251	0.08015	0.06119	0.06854
Без импортной деятельности	0.0759	0.06903	0.05446	0.07609	0.05415	0.07366
Экспортная деятельность	0.08276	0.08207	0.07240	0.08571	0.06464	0.07026
Без экспортной деятельности	0.07626	0.06899	0.05512	0.07701	0.05500	0.07398
ИТОГО	0.07572	0.0695	0.05582	0.07678	0.05534	0.0728

Источник: составлено авторами / Source: compiled by the authors.

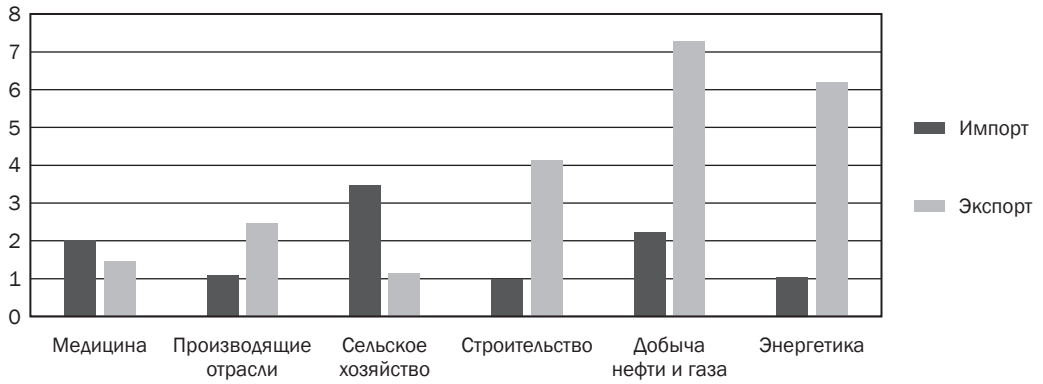
Согласно проведенному DEA-анализу экспортирующие компании являются наиболее эффективными во всех отраслях, кроме энергетики, производства и продажи электричества: в данной отрасли показатели производительности остаются на одном уровне вне зависимости от международной торговли. Импортирующие предприятия также показали высокие уровни эффективности во всех отраслях по сравнению с фирмами, не занимающимися экспортом и импортом.

Таким образом, гипотеза о более эффективном функционировании компаний, вовлеченных в международную торговлю, подтверждается. В соответствии с двумя проведенными методами проверки гипотезы экспортирующие компании — наиболее продуктивные во всех отраслях, в то время как импортирующие — менее эффективны, но все равно превосходят фирмы без экспортной и импортной деятельности.

Проверка гипотезы 2 о негативном влиянии политической неопределенности на импортирующие компании проверяется с помощью индекса Малмквиста. Согласно проведенным расчетам производительность у импортирующих компаний значительно возросла только в сельскохозяйственной и нефтегазовой отраслях: в 3,5 и 2,3 раза в 2016 г. по сравнению с 2013 г. (рис. 7). В отрасли энергетики, строительства и производящих отраслях эффективность компаний, занимающихся импортом, практически не изменилась. Более того, производительность экспортирующих компаний возросла в большей степени, чем у импортирующих, в большинстве отраслей: в производящих отраслях, строительстве, добыче нефти и газа, а также в энергетике.

Рисунок 7

Индекс Малмквиста для шести основных отраслей в 2016 г. по сравнению с 2013 г. / Malmquist index for six major economic sectors in 2016 compared to the year 2013



Источник: составлено авторами / Source: compiled by the authors.

Таким образом, гипотеза 2 оказалась верна. Политическая неопределенность негативно повлияла на эффективность работы импортирующих компаний. В особенности это заметно в сравнении с ростом производительности предприятий, занимающихся экспортом. Данная тенденция может быть объяснена снижением объемов ПИИ, а также ограничением импорта введенными санкциями, что отрицательно сказывается на производительности компаний, занимающихся импортом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В работе была проанализирована роль прямых иностранных инвестиций в успешном функционировании предприятий, а также проведено сравнение эффективности иностранных компаний с отечественными предприятиями. Исследование основывается не только на теоретической базе, но и на построении моделей для проверки выделенных гипотез. Можно сделать вывод о положительном влиянии как экспорта, так и импорта на эффективность работы предприятий. Помимо однозначного вывода о склонности успешных компаний к международной торговле отмечается увеличение роста эффективности компаний после выхода на мировой рынок вследствие информационного эффекта и перемещения факторов производства. Компании, занимающиеся экспортом и импортом, демонстрируют более высокие показатели по сравнению с национальными предприятиями.

С помощью проверки составленных моделей сделан вывод о большей эффективности компаний с иностранным капиталом по сравнению с национальными предприятиями на основе расчета рентабельности активов за 2011–2016 гг. Также иностранные компании отличаются более низкими темпами падения данного показателя в 2014–2016 гг. по сравнению с временным отрезком с 2011 по 2013 г., что только увеличивает разрыв между группами фирм. После анализа эффективности в рамках как классической модели DEA, так и модели с учетом спилловер-эффектов выявлен спад в эффективности компаний с ПИИ после 2014 г. в проанализированных отраслях РФ, который может быть связан с уменьшающимся потоком инвестиций в российскую экономику. Экспорт и импорт оказывают воздействие на успешное функционирование предприятий, так как наиболее эффективными являются только экспортирующие компании в большинстве из проанализированных ключевых секторов экономики РФ. Исключением являются отрасли энергетики, производства и продажи электричества, где импортирующие компании опережают экспортирующие по эффективности. Только импортирующие предприятия обладают также более высокими показателями производительности по сравнению с фирмами, не участвующими в международной торговле.

Политическая неопределенность негативно повлияла на эффективность работы импортирующих компаний вследствие снижения объемов прямых иностранных инвестиций и ограничения импорта. Особенно это заметно в производящих отраслях, строительстве и энергетике. В то же время компании, занимающиеся экспортом, демонстрировали значительные темпы роста в 2016 г. по сравнению с 2013-м во всех отраслях, за исключением сельского хозяйства.

Список источников

Азатян М. О. Анализ структуры и динамики прямых иностранных инвестиций в РФ. Материалы VII Международной научной конференции «Экономика, управление, финансы», 2017.

Ильенко В. Ю., Решетова Е. А. Влияние санкций на внешнюю торговлю России // Инновационная наука. 2015. № 5. С. 113–115.

Ильина Е. В. Влияние санкций на экономику России // Вестник экономики, права и социологии. 2015. № 4. С. 34–38.

Федорова Е. А., Федоров Ф. Ю., Николаев А. Э., Афанасьев Д. О. Оценка эффективности компаний с прямыми иностранными инвестициями: Отраслевые особенности // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. Т. 9. № 41 (323). С. 11–23.

Федорова Е. А., Николаев А. Э., Николаева А. С., Алексеева М. А. Оценка влияния прямых иностранных инвестиций на экономику России в период санкций на основе спилловер-эффектов // Пространственная экономика. 2018. № 1. С. 37–58. DOI: 10.14530/se.2018.1.037-058.

Altomonte C., Bèkès G. Trading Activities, Firms and Productivity. Milan, Bocconi University & FEEM. 2008. URL: http://www.mktudegy.hu/files/BekesG.pdf.

Andersson M., Lööf H., Johansson S. Productivity and International Trade: Firm Level Evidence from a Small Open Economy // Review of World Economics. 2018. Vol. 144. № 4. P. 774–801. DOI:10.1007/s10290-008-0169-5.

Fryges H., Wagner J. Exports and Productivity Growth: First Evidence from a Continuous Treatment Approach // Review of World Economics. 2008. № 4. P. 695–722.

Kasahara H., Lapham B. Productivity and the Decision to Import and Export: Theory and Evidence. CESifo Working Paper № 2240, 2008.

Halpern L., Koren M., Szeidl Á. Imports and Productivity. CEPR Discussion Papers № 5139, 2005.

Hagemejer J., Kolasa M. Internationalisation and Economic Performance of Enterprises: Evidence from Polish Firm level Data // The World Economy. 2011. Vol. 34. № 1. DOI: 10.1111/j.1467-9701.2010.01294.x.

Muûls M., Pisu M. Imports and Exports at the Level of the Firm: Evidence from Belgium // The World Economy. 2009. Vol. 32. № 5. P. 692–734. DOI: 10.1111/j.1467-9701.2009.01172.x.

Tucci A. Trade, Foreign Networks and Performance: a firm-level analysis for India. Milan, Development Studies Working Papers 199. Centro Studi Luca d'Agliano. University of Milano, 2005. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=760325.

Smeets V., Warzynski F. Learning by Exporting, Importing or Both? Estimating productivity with multi-product firms, pricing heterogeneity and the role of international trade. Working Paper 10–13. Department of Economics. Aarhus University, 2010. URL: https://core.ac.uk/download/pdf/6462764.pdf.

Поступила в редакцию 1 апреля 2019 г.
Принята к публикации 10 июня 2019 г.

DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-75-90

Export and Import Activities of Russian Companies With FDI in the Context of Sanctions

Elena A. Fedorova[1, 2] *(e-mail: ecolena@mail.ru), ORCID 0000-0002-3381-6116*
[1] *Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow 125993, Russian Federation*
[2] *National Research University Higher School of Economics, Moscow 101000, Russian Federation*
Aleksei E. Nikolaev[2] *(e-mail: alexed.nik@gmail.com), ORCID 0000-0002-4657-9279*
[2] *National Research University Higher School of Economics, Moscow 101000, Russian Federation*
Yuliya S. Shirokova[2] *(e-mail: shirokovaus@gmail.com)*
[2] *National Research University Higher School of Economics, Moscow 101000, Russian Federation*
Fedor Yu. Fedorov[3] *(e-mail: fedorovfedor92@mail.ru), ORCID 0000-0003-4615-2061*
[3] *JSC "Publicis Media", Moscow 125040, Russian Federation*

Abstract
This research evaluates the efficiency of exporting and importing companies with FDI. In their study, the authors set up a hypothesis that companies with export and import activities are the most efficient. They are followed by only importing companies and then by companies that only export; the least efficient are fully domestically-owned firms which do not participate in international trade. Another hypothesis is dedicated to the assessment of influence of imposed sanctions on importing companies' productivity.

As a research methodology, the return on assets (ROA) index for companies with FDI in comparison with national enterprises is used to test the first hypothesis. Moreover, for the same purpose the authors apply the classic approach of the DEA method as well as DEA with the regard for spillover effects from FDI. The second hypothesis is examined with the help of the Malmquist index for importing and exporting firms. The empirical database consists of approximately 170,000 records of more than 33,000 Russian enterprises, taking into account to which of the six major sectors of the Russian economy they belong. As a result of the study, the authors conclude that companies with FDI are characterized with a higher level of efficiency compared to companies without foreign capital. Furthermore, international companies are more efficient than enterprises which do not take part in international trade. Concerning the second hypothesis, the authors establish that the sanctions have a negative impact on importing companies' efficiency, which is especially evident in comparison with growing productivity of exporting firms. This trend could be explained by decreasing FDI inflows into the country and also import restrictions by imposed sanctions, which adversely affect importing companies' efficiency.

Keywords:
import, export, companies with FDI, technical efficiency, sanctions, DEA, Malmquist index

JEL: *E22, F21*

For citation: *Fedorova E.A., Nikolaev E.A., Shirokova Yu.S., Fedorov F.Yu. Export and Import Activities of Russian Companies With FDI in the Context of Sanctions. Finansovyj žhurnal — Financial Journal, 2019, no. 3, pp. 75–90 (In Russ.). DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-75-90*

References

Altomonte C., Bèkès G. (2008). Trading Activities, Firms and Productivity. Milan, Bocconi University & FEEM. Available at: http://www.mktudegy.hu/files/BekesG.pdf.

Andersson M., Lööf H., Johansson S. (2018). Productivity and International Trade: Firm Level Evidence from a Small Open Economy. *Review of World Economics*, vol. 144, iss. 4, pp. 774–801. DOI:10.1007/s10290-008-0169-5.

Azatyan M.O. (2017). Analysis of the Structure and Dynamics of Foreign Direct Investment in the Russian Federation. Data of the VII International Scientific Conference "Economics, Management, Finance" (In Russ.).

Fedorova E.A., Fedorov F.Yu., Nikolaev A.E., Afanas'yev D.O. (2016). Evaluation of the Efficiency of Foreign Direct Investment: A Cross-Sectoral Comparison. *Finantsovaya analitika: problemy i resheniya — Financial Analytics: Science and Experience*, vol. 9, no. 41 (323), pp. 11–23 (In Russ.).

Fedorova E.A., Nikolaev A.E., Nikolaeva A.S., Aleksseva M.A. (2018). Estimation of Effect of Foreign Direct Investment on the Russian Economy during Sanctions Based on Spillover Effects. *Prostranstvennaya ekonomika — Spatial Economics*, no. 1, pp. 37–58. DOI: 10.14530/se.2018.1.037-058 (In Russ.).

Fryges H., Wagner J. (2008). Exports and Productivity Growth: First Evidence from a Continuous Treatment Approach. *Review of World Economics*, vol. 144, iss. 4, pp. 695–722.

Hagemejer J., Kolasa M. (2011). Internationalisation and Economic Performance of Enterprises: Evidence from Polish Firm-level Data. *The World Economy*, vol. 34, iss. 1. DOI: 10.1111/j.1467-9701.2010.01294.x.

Halpern L., Koren M., Szeidl Á. (2005). Imports and Productivity. CEPR Discussion Papers no. 5139.

Il'enko V.Yu., Reshetova E.A. (2015). The Impact of Sanctions on Foreign Trade of Russia. *Innovatsionnaya nauka — Innovation Science*, no. 5, pp. 113–115 (In Russ.).

Ilina E.V. (2015). Effect of Sanctions on Russian Economy *Vestnik ekonomiki, prava i sotsiologii — The Review of Economy, the Law and Sociology*, no. 4, pp. 34–38 (In Russ.).

Kasahara H., Lapham B. (2008). Productivity and the Decision to Import and Export: Theory and Evidence. CESifo Working Paper no. 2240.

Muûls M., Pisu M. (2009). Imports and Exports at the Level of the Firm: Evidence from Belgium. *The World Economy*, vol. 32, iss. 5, pp. 692–734. DOI: 10.1111/j.1467-9701.2009.01172.x.

Tucci A. (2005). Trade, Foreign Networks and Performance: a firm-level analysis for India. Development Studies Working Papers 199, Centro Studi Luca d'Agliano, University of Milano. Available at: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=760325/.

Smeets V., Warzynski F. (2010). Learning by Exporting, Importing or Both? Estimating productivity with multi-product firms, pricing heterogeneity and the role of international trade. Working Paper 10–13. Department of Economics, Aarhus University. Available at: https://core.ac.uk/download/pdf/6462764.pdf.

Received 01.04.2019
Accepted for publication 10.06.2019

DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-91-105

Т. Г. Арбатская

Проблемы учета сомнительной дебиторской задолженности организаций сектора государственного управления

Татьяна Георгиевна Арбатская *(e-mail: arbatatyana@mail.ru), к. э. н., доцент кафедры бухгалтерского учета и налогообложения Байкальского государственного университета (г. Иркутск), аудитор*

Аннотация

В статье изучены основные направления реформирования бухгалтерского учета дебиторской задолженности организаций сектора государственного управления, обозначены актуальные проблемы учета сомнительной задолженности и формирования резерва по сомнительным долгам. Сопоставлены требования к учету сомнительной дебиторской задолженности и формированию резерва по сомнительным долгам в учете организаций государственного и частного секторов экономики, а также в налоговом учете. Внесены предложения по дальнейшему совершенствованию методологии и методики бухгалтерского учета в государственном секторе. В частности, в перечень критериев признания сомнительной дебиторской задолженности предлагается включить критерий отсутствия обеспечения дебиторской задолженности гарантиями, предусмотренными законодательством или договором. Также автором обоснована необходимость дальнейшего совершенствования нормативных актов в области регулирования бухгалтерского учета в секторе государственного управления, в т. ч. дополнения Единого плана счетов отдельным синтетическим счетом по учету резерва по сомнительным долгам. Предложенная автором корреспонденция счетов по формированию и использованию резерва по сомнительным долгам позволит отражать дебиторскую задолженность и финансовый результат деятельности организации сектора государственного управления в учете и отчетности в соответствии с требованиями федеральных стандартов.

Ключевые слова:

сектор государственного управления, доходы бюджета, дебиторская задолженность, оценочный резерв, резерв по сомнительным долгам

JEL: *M41, M48*

Для цитирования: *Арбатская Т. Г. Проблемы учета сомнительной дебиторской задолженности организаций сектора государственного управления // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2019. № 3. С. 91–105. DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-91-105*

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время осуществляется реформирование бухгалтерского учета в секторе государственного управления. Инструментом такого реформирования выступают международные стандарты финансовой отчетности общественного сектора, а также законодательные и иные нормативные правовые акты в области бюджетной политики и деятельности организаций сектора государственного управления Российской Федерации. Например, одной из задач подпрограммы 2 «Повышение качества управления бюджетным процессом» государственной программы Российской Федерации «Управление государственными

финансами и регулирование финансовых рынков»[1] названо совершенствование процедуры составления и организации исполнения федерального бюджета, а также повышение прозрачности бухгалтерской (финансовой) отчетности сектора государственного управления, совершенствование ее формирования, ориентированное на сближение с международными стандартами финансовой отчетности в общественном секторе.

С 1 января 2019 г. вступил в силу СГС «Доходы»[2] (далее — СГС «Доходы», Стандарт), предназначенный для учета и раскрытия в бухгалтерской (финансовой) отчетности информации о доходах организаций сектора государственного управления. До этого времени учет доходов бюджета, их классификация и оценка, а также порядок раскрытия информации в отчетности регулировались рядом нормативных документов. Прежде всего общие положения о бухгалтерском учете доходов, их оценке и дате признания доходов были установлены в Едином плане счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений (далее — Единый план счетов) и Инструкции по его применению[3]. Для определения финансового результата деятельности учреждения на основании п. 299 Инструкции к Единому плану счетов доходы группировались по видам доходов казенными и бюджетными учреждениями — в разрезе статей (подстатей) КОСГУ, автономными учреждениями — в разрезе видов поступлений (выплат), предусмотренных планом финансово-хозяйственной деятельности учреждения.

Также в Едином плане счетов и ранее, до внедрения СГС «Доходы», были предусмотрены счета бухгалтерского учета, предназначенные для учета расчетов с плательщиками доходов в разрезе классификации по группам доходов. Непосредственно корреспонденция счетов по начислению доходов организациями сектора государственного управления приводилась в инструкциях к планам счетов государственных (муниципальных) учреждений различных типов[4].

В работах Е. М. Сорокиной [Сорокина Е. М., 2011, 2016] неоднократно подчеркивалось, что для повышения качества удовлетворения информационных потребностей пользователей совершенствование нормативной правовой базы в области бухгалтерского учета и бухгалтерской (финансовой) отчетности должно осуществляться не просто путем заимствований содержания МСФО, а с учетом разграничения требований, предъявляемых различными пользователями к учетно-отчетной информации. Необходимость обеспечения качества и достоверности учетно-отчетной информации о доходах и дебиторской задолженности организаций сектора государственного управления не вызывает сомнений, поскольку такая информация активно используется в бюджетном процессе на всех его этапах — начиная с этапа прогнозирования доходной части бюджета и заканчивая этапом контроля и утверждения отчета об исполнении бюджета. При этом, как справедливо указывается в ряде исследований [Федотов Д. Ю., 2017, 2018; Ляпунова Г. В.,

---

[1] *Постановление Правительства РФ от 15.04.2014 № 320 «Об утверждении государственной программы Российской Федерации “Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков”».*

[2] *Приказ Минфина России от 27.02.2018 № 32н «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора “Доходы”».*

[3] *Приказ Минфина России от 01.12.2010 № 157н «Об утверждении Единого плана счетов бухгалтерского учета для органов государственной власти (государственных органов), органов местного самоуправления, органов управления государственными внебюджетными фондами, государственных академий наук, государственных (муниципальных) учреждений и Инструкции по его применению».*

[4] *Приказ Минфина России от 23.12.2010 № 183н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета автономных учреждений и Инструкции по его применению»; Приказ Минфина России от 06.12.2010 № 162н «Об утверждении Плана счетов бюджетного учета и Инструкции по его применению»; Приказ Минфина России от 16.12.2010 № 174н «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений и Инструкции по его применению».*

Файберг Т. В., 2014], прогнозные показатели доходов бюджетов зачастую существенно отличаются от фактических значений.

Вступление в силу СГС «Доходы» вызывает необходимость дальнейшего совершенствования методологии и методики учета доходов бюджета [Орлова О. Е., 2018; Дружиловская Т. Ю., Хавронина Е. Д., 2018]. Действующий в настоящее время Единый план счетов и планы счетов государственных (муниципальных) учреждений различных типов не позволяют в полной мере реализовать требования СГС «Доходы» в отношении бухгалтерского учета доходов и дебиторской задолженности. При этом проблемы формирования доходной части бюджета за счет налоговых, неналоговых и прочих поступлений являются актуальными и широко обсуждаемыми в научно-практической литературе. Кроме актуальности вопросов учета доходов государственного сектора не меньшую актуальность имеют вопросы учета и отражения в отчетности информации о дебиторской задолженности по полученным доходам.

До 1 января 2019 г. специальные положения, регулирующие вопросы учета дебиторской задолженности государственных (муниципальных) учреждений, в том числе сомнительной дебиторской задолженности и формирования резервов по сомнительным долгам, отсутствовали. Исходя из положений п. 6 Инструкции к Единому плану счетов[5], учреждение вправе утверждать в учетной политике решения, необходимые для организации и ведения бухгалтерского учета, в том числе порядок учета сомнительной задолженности и резерва по сомнительным долгам. Вместе с тем Единым планом счетов отдельный синтетический счет для учета резерва по сомнительным долгам не предусмотрен, а нормы п. 1 Инструкции к Единому плану счетов разрешают учреждениям в рамках формирования учетной политики вводить только дополнительные аналитические коды синтетических счетов и забалансовые счета. Это ограничение не позволяет учреждениям в необходимых случаях формировать резервы по сомнительным долгам для целей бухгалтерского учета. Поэтому до января 2019 г. государственные (муниципальные) учреждения резерв по сомнительным долгам не формировали, но при наличии фактов, подтверждающих невозможность погашения задолженности неплатежеспособными дебиторами, производили ее списание с балансового учета с одновременным отражением на забалансовом счете 04 «Задолженность неплатежеспособных дебиторов» согласно п. 339 Инструкции № 157н.

КРИТЕРИИ ПРИЗНАНИЯ СОМНИТЕЛЬНОЙ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

В связи со вступлением в действие СГС «Доходы» с 1 января 2019 г. вводится понятие сомнительной дебиторской задолженности организации государственного сектора, а также установлены требования к ее учету и формированию резервов по сомнительным долгам путем корректировки суммы начисленного дохода. Методика формирования резерва по сомнительным долгам на счетах бухгалтерского учета СГС «Доходы» не установлена, следовательно, является элементом учетной политики учреждения.

Прежде всего, на наш взгляд, представляют интерес критерии признания дебиторской задолженности сомнительной, перечисленные в Стандарте. Согласно п. 11 СГС «Доходы» сомнительная дебиторская задолженность — это задолженность, не исполненная должником (плательщиком) в срок и не соответствующая критериям актива. На основании п. 36 СГС «Концептуальные основы бухгалтерского учета и отчетности организаций государственного сектора», активом признается имущество (включая наличные и безналичные денежные средства), принадлежащее субъекту учета и (или) находящееся в его пользовании, контролируемое им в результате произошедших фактов хозяйственной жизни, от которого ожидается поступление полезного потенциала или экономических выгод. Таким

[5] *Приказ Минфина России от 01.12.2010 № 157н.*

образом, для того чтобы организация государственного сектора признала дебиторскую задолженность сомнительной, необходимо одновременное выполнение двух условий:

1) задолженность просрочена;

2) задолженность не соответствует критериям признания актива, т. к. у субъекта отсутствует уверенность в будущем поступлении экономических выгод в виде притока денежных средств или повышении полезного потенциала путем обмена на другие активы и погашения принятых обязательств.

При сравнении критериев признания сомнительной дебиторской задолженности, установленных для коммерческих организаций и для организаций сектора государственного управления, можно сделать вывод, что критерии признания задолженности сомнительной не являются аналогичными.

Так, согласно п. 70 Положения по ведению бухгалтерского учета[6] сомнительной считается дебиторская задолженность организации, которая не погашена или с высокой степенью вероятности не будет погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена соответствующими гарантиями. В отличие от коммерческих организаций у государственных (муниципальных) учреждений отсутствует возможность признать задолженность сомнительной до наступления срока платежа, например при появлении признаков ухудшения финансового положения должника или начала процедуры банкротства в его отношении. Следовательно, критерии признания задолженности сомнительной в организациях государственного сектора являются более жесткими по сравнению с критериями у коммерческих организаций.

С другой стороны, для организаций сектора государственного управления не установлено требование отсутствия обеспечения дебиторской задолженности соответствующими гарантиями — залогом, задатком, поручительством, банковской гарантией и возможностью удержания имущества должника, а также иными гарантиями, предусмотренными законодательством или договором, что, по нашему мнению, является пробелом в законодательстве. Поскольку резерв по сомнительным долгам — это элемент оценки доходов и величины дебиторской задолженности в бухгалтерской (финансовой) отчетности, резерв следует создавать только в тех случаях, когда по оценке учреждения существует уверенность в полной или частичной неоплате сомнительной задолженности, а также отсутствует обеспечение задолженности. Если же на отчетную дату у учреждения существует уверенность в получении оплаты по конкретному просроченному долгу и наличие обеспечения в соответствии с законодательством или договором (контрактом), то создание резерва в этом случает не обоснованно. Это может трактоваться как создание скрытых резервов, т. е. сознательного необоснованного и преднамеренного занижения дебиторской задолженности и доходов, что нарушает принцип осмотрительности, установленный п. 3 Инструкции к Единому плану счетов[7]. Резерв по сомнительным долгам должен создаваться на основе обоснованного расчета, поскольку для управленческих целей одинаково неприемлемо как занижение, так и завышение величины формируемых резервов. Использование резервов для регулирования финансовых результатов учреждения недопустимо, т. к. показатели отчетности не должны формироваться исходя из каких-либо запланированных целей. На основе вышеизложенного считаем, что критерии признания сомнительной дебиторской задолженности, предложенные в СГС «Доходы», следует расширить. Так, сомнительная дебиторская задолженность — это необеспеченная задолженность, которая не исполнена должником в срок или с высокой степенью вероятности не будет исполнена в установленный срок и не соответствует критериям актива.

---

[6] *Приказ Минфина России от 29.07.1998 № 34н «Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в Российской Федерации».*

[7] *Приказ Минфина России от 01.12.2010 № 157н.*

ФОРМИРОВАНИЕ РЕЗЕРВА ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ ОРГАНИЗАЦИЯМИ СЕКТОРА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Сумма признанного дохода, по которому выявлена сомнительная дебиторская задолженность, корректируется путем формирования резерва по сомнительной задолженности (п. 11 Стандарта). Поскольку требования Стандарта распространяются при учете и раскрытии в бухгалтерской (финансовой) отчетности информации о доходах от обменных и необменных операций для организаций государственного сектора, резерв по сомнительным долгам создается по задолженности, которая возникла в результате обменных и необменных операций:

а) доходы от необменных операций, в том числе:
— от налогов, сборов (в т. ч. государственных пошлин);
— от таможенных платежей;
— от страховых взносов на обязательное социальное страхование;
— от безвозмездных поступлений от бюджетов;
— от штрафов, пеней, неустоек, возмещения ущерба;
— прочие доходы от необменных операций;

б) доходы от обменных операций, в том числе:
— от собственности;
— от реализации.

Резерв по сомнительным долгам не создается по доходам, возникающим в результате:

а) получения (предоставления) во временное владение и пользование или во временное пользование материальных ценностей по договору аренды (имущественного найма) либо по договору безвозмездного пользования;

б) получения доходов от инвестиций в форме дивидендов, объявленных (выплаченных) объектом инвестирования, учитываемых по методу долевого участия;

в) продажи запасов, за исключением товаров, готовой продукции и биологической продукции;

г) продажи основных средств и нематериальных активов;

д) изменения справедливой стоимости финансовых активов и финансовых обязательств или их выбытия;

е) первоначального признания биологических активов и биологической продукции и изменения справедливой стоимости биологических активов и биологической продукции;

ж) изменения справедливой стоимости других нефинансовых активов;

з) изменений курсов иностранных валют по отношению к рублю.

Также из положений СГС «Доходы» можно сделать вывод, что резерв не создается по задолженности по выданным поставщикам и подрядчикам авансам, по невозвращенным подотчетным суммам и другим долгам.

Следующий вопрос, не урегулированный действующим законодательством в отношении формирования резерва по сомнительным долгам, — это дата, по состоянию на которую следует признавать резерв.

Резервы по сомнительным долгам по своей экономической природе относятся к оценочным значениям. Согласно СГС «Учетная политика, оценочные значения и ошибки»[8] величина оценочного резерва относится к оценочным значениям, под которыми понимают рассчитанное или приблизительно определенное значение какого-либо показателя, необходимого для ведения бухгалтерского учета и (или) отражаемого в бухгалтерской (финансовой) отчетности, при отсутствии точного способа его определения. Согласно п. 6 СГС «Учетная политика, оценочные значения и ошибки» изменением оценочного

[8] *Приказ Минфина России от 30.12.2017 № 274н «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора “Учетная политика, оценочные значения и ошибки”».*

значения признается изменение величины какого-либо показателя бухгалтерского учета и (или) бухгалтерской (финансовой) отчетности, которое не является следствием изменения учетной политики.

В коммерческих организациях к оценочным значениям относятся резервы по сомнительным долгам, резервы под снижение стоимости материально-производственных запасов, резервы под обесценение финансовых вложений и другие виды оценочных значений. Оценочные резервы представляют собой регулирующие величины, корректирующие стоимость активов в бухгалтерской (финансовой) отчетности [Печенникова Г. Г., Арбатская Т. Г., 2011]. В связи с этим нельзя согласиться с мнением некоторых авторов [Артемова И. В., 2018; Алексеева Р. П., 2013; Воробьева О. Б., 2013; Репин А., 2018], трактующих резервы по сомнительным долгам государственных (муниципальных) учреждений как резервы предстоящих расходов. Резервы предстоящих расходов являются оценочным обязательством учреждения и предназначены для равномерного отнесения расходов по обязательствам учреждения, неопределенным по величине и (или) времени исполнения, на финансовый результат. Согласно п. 302.1 Инструкции к Единому плану счетов[9] резервы предстоящих расходов формируются по оплате отпусков, гарантийному ремонту, предъявленным учреждению претензиям и т. д. Порядок формирования резервов (виды формируемых резервов, методы оценки обязательств, дата признания в учете и пр.) устанавливается учреждением в рамках формирования учетной политики. На наш взгляд, стоит согласиться с мнением авторов [Слободняк И. А. и др., 2014], разделяющим категории оценочных обязательств и оценочных резервов. Оценочные резервы повышают достоверность и качество бухгалтерской (финансовой) отчетности, позволяют учитывать снижение стоимости активов и отражать активы в оценке, актуальной на дату составления отчетности. Исходя из совокупности требований п. 11 СГС «Доходы», а также п. 32 СГС «Представление бухгалтерской (финансовой) отчетности»[10], корректировка полученного учреждением дохода и отражение в отчетности учреждения дебиторской задолженности проводится в нетто-оценке, т. е. за минусом созданного резерва. Кроме того, формирование резерва по сомнительным долгам на дату выявления сомнительной задолженности обусловлено следующими требованиями и принципами бухгалтерского учета:

— принцип осмотрительности (п. 3 Инструкции к Единому плану счетов). Исторически требование осмотрительности (консерватизма) считается основополагающим принципом, обусловливающим формирование оценочных резервов. Принцип осмотрительности предусматривает, чтобы активы, отражаемые в отчетности, были связаны с вероятностью получения организацией экономических выгод в будущем, а их оценка имела стоимостное выражение, которое может быть достоверно подтверждено. Следуя принципу осмотрительности, в отчетности активы оцениваются по наименьшей из всех возможных оценок; обязательства оцениваются по максимальной из всех возможных оценок; доходы, потенциально сформированные в данном отчетном периоде, показываются в том отчетном периоде, в котором они будут получены; расходы, потенциально сформированные в данном отчетном периоде, относятся к будущему, а показываются в отчетном периоде. Роль принципа осмотрительности в государственном секторе усилилась с введением требования о формировании резерва по сомнительным долгам согласно п. 11 СГС «Доходы»;

— требование полноты (п. 3 Инструкции к Единому плану счетов) означает, что информация в бухгалтерской (финансовой) отчетности должна быть полной с учетом существенности ее влияния на экономические (финансовые) решения учредителей и других

---

[9] *Приказ Минфина России от 01.12.2010 № 157н.*

[10] *Приказ Минфина России от 31.12.2016 № 260н «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора “Представление бухгалтерской (финансовой) отчетности”».*

заинтересованных пользователей. Требование полноты выполняется путем создания резерва по сомнительным долгам в случае, если величина сомнительной дебиторской задолженности является существенной, а все имеющиеся признаки ее обесценения рассмотрены и оценены;

— требование достоверного представления в бухгалтерской (финансовой) отчетности информации о финансовом положении субъекта с учетом отражения информации, не содержащей существенных ошибок и искажений, позволяющей положиться на нее как на достоверную (п. 6, 17 СГС «Концептуальные основы»[11]). Существенной является информация, пропуск или искажение которой влияют на экономические решения пользователей, принимаемые на основе такой отчетности. В целях представления достоверной информации в отчетности при оценке доходов и дебиторской задолженности организация обеспечивает соблюдение требований действующего законодательства, в т. ч. путем их оценки с точки зрения поступления экономических выгод в виде притока денежных средств или повышения полезного потенциала путем обмена на другие активы и погашения принятых обязательств.

На основе вышеизложенного можно сделать вывод, что, поскольку резерв по сомнительным долгам является элементом оценки дебиторской задолженности и доходов учреждения в бухгалтерской (финансовой) отчетности, его формирование является обязательным на отчетную дату при составлении годовой бухгалтерской отчетности.

Вместе с тем, как следует из совокупности требований п. 48 СГС «Доходы» и п. 3 Инструкции к Единому плану счетов, резерв по сомнительным долгам также следует формировать в бухгалтерском учете учреждения на дату **выявления** сомнительной дебиторской задолженности. В соответствии с п. 48 СГС «Доходы» прекращение признания актива и его выбытие с балансового учета необходимо осуществлять по состоянию на дату, на которую прекратилось соблюдение условий признания актива. Согласно п. 11 СГС «Доходы» прекращение признания сомнительной задолженности по доходам осуществляется на основании решения комиссии по поступлению и выбытию активов при наличии документов, подтверждающих невозможность или неопределенность получения экономических выгод или полезного потенциала. Также формирование резервов по сомнительным долгам на дату превращения дебиторской задолженности в сомнительную обусловлено методом начислений и допущением временно́й определенности фактов хозяйственной жизни, согласно которым резерв по сомнительным долгам следует начислять в тот момент времени, когда выявлен и подтвержден факт превращения задолженности в сомнительную. Кроме этого, по состоянию на отчетную дату необходимо оценивать обоснованность отчислений в резерв на основе результатов проведенной инвентаризации, в ходе которой комиссия путем документальной проверки устанавливает правильность и обоснованность сумм дебиторской задолженности, включая те, по которым истекли сроки исковой давности.

Пунктом 11 СГС «Доходы» установлено, что сумма признанного дохода, по которому выявлена сомнительная задолженность, корректируется формированием резерва по сомнительной задолженности. При этом формирование резерва не ведет к полному аннулированию сомнительной задолженности, т. к. задолженность должна отражаться на забалансовом учете для того, чтобы можно было восстановить сумму долга на случай улучшения платежеспособности дебитора. Забалансовый учет сомнительной дебиторской задолженности осуществляется в течение срока возможного возобновления процедуры взыскания задолженности, в т. ч. в случае изменения имущественного положения

---

[11] *Приказ Минфина России от 31.12.2016 № 256н «Об утверждении федерального стандарта бухгалтерского учета для организаций государственного сектора “Концептуальные основы бухгалтерского учета и отчетности организаций государственного сектора”».*

должников, либо до поступления в указанный срок погашения задолженности неплатежеспособных дебиторов денежных средств, до исполнения (прекращения) задолженности иным, не противоречащим законодательству РФ способом.

Если по сомнительной дебиторской задолженности истек установленный срок исковой давности или обязательство не может быть исполнено, то такая задолженность переходит в разряд безнадежных. Учет безнадежной дебиторской задолженности может осуществляться методом резервирования или методом прямого списания. Предварительное резервирование предполагает формирование резерва на покрытие сомнительной дебиторской задолженности, а суть метода прямого списания состоит в том, что при признании задолженности безнадежной такая задолженность списывается с балансового учета с одновременным уменьшением доходов текущего периода.

АКТУАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА СОМНИТЕЛЬНОЙ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ С 1 ЯНВАРЯ 2019 г.

В настоящее время методика отражения резервов по сомнительным долгам на счетах бухгалтерского учета Инструкцией к Единому плану счетов не установлена. Для соблюдения требований СГС «Доходы», очевидно, требуется внесение изменений в Единый план счетов и Инструкцию по его применению.

В отличие от коммерческих организаций, формирующих резервы по сомнительным долгам за счет прочих расходов, Стандарт предусматривает корректировку полученных учреждением доходов за счет созданного резерва. Поскольку методика формирования и использования резерва по сомнительным долгам в бухгалтерском учете организаций сектора государственного управления отсутствует, рассмотрим методику формирования резерва коммерческими организациями с точки зрения возможности применения элементов методики в организациях государственного сектора.

Расходы по созданию резерва по сомнительным долгам в коммерческой организации признаются прочими расходами (п. 70 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности[12], п. 11 ПБУ 10/99 «Расходы организации»[13], п. 4 ПБУ 21/2008 «Изменения оценочных значений»[14]). Задолженность, нереальную для взыскания, списывают за счет ранее созданного резерва. Если средств резерва, созданного по этому долгу, недостаточно, то сумма долга, превышающая величину резерва, относится в прочие расходы (п. 77 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, п. 11 ПБУ 10/99 «Расходы организации»). Если на конец отчетного года задолженность остается сомнительной, резерв не списывается в прочие доходы. Включение в прочие доходы предусмотрено для неизрасходованного остатка резерва. В бухгалтерском балансе дебиторская задолженность отражается за минусом созданного резерва, отчисления в резерв увеличивают статью «прочие расходы» в отчете о финансовых результатах. Таким образом, списание сомнительной дебиторской задолженности за счет резерва на показатели бухгалтерской отчетности не влияет.

Например, организация оказала услуги на сумму 177 тыс. руб. (в т. ч. НДС). Услуги приняты заказчиком, обеспечение по договору не предоставлено. Необеспеченная дебиторская задолженность, не погашенная в установленный срок, признана сомнительной. В бухгалтерском учете создан резерв по сомнительным долгам в полной сумме этой

---

[12] *Приказ Минфина России от 29.07.1998 № 34н.*

[13] *Приказ Минфина России от 06.05.1999 № 33н «Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету “Расходы организации” ПБУ 10/99».*

[14] *Приказ Минфина России от 06.10.2008 № 106н «Об утверждении положений по бухгалтерскому учету» (вместе с Положением по бухгалтерскому учету “Учетная политика организации” (ПБУ 1/2008), Положением по бухгалтерскому учету “Изменения оценочных значений” (ПБУ 21/2008)).*

задолженности. В связи с истечением срока исковой давности задолженность признана безнадежной. Корреспонденция счетов по формированию и использованию резерва представлена в табл. 1.

Таблица 1

Корреспонденция счетов по формированию и использованию резерва в коммерческой организации / Correspondence of accounts for the formation and use of reserve in a commercial organization

Содержание операций	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	Первичный документ
Сформирован резерв по сомнительным долгам	91.2	63	177 000	Бухгалтерская справка
Безнадежная задолженность списана за счет резерва по сомнительным долгам	63	62.1	177 000	Приказ руководителя организации, акт инвентаризации расчетов, бухгалтерская справка
Сумма списанной задолженности учтена за балансом	007		236 000	Бухгалтерская справка

Источник: составлено автором / Source: compiled by the author.

Начиная с января 2019 г. в организациях государственного сектора СГС «Доходы» требует, чтобы сумма признанного дохода, по которому выявлена сомнительная задолженность, корректировалась с формированием резерва. При этом учет сомнительной задолженности осуществляется субъектом учета на забалансовых счетах утвержденного им Рабочего плана счетов.

Вместе с тем Единым планом счетов и планами счетов соответствующего типа государственного (муниципального) учреждения формирование резерва по сомнительным долгам не предусмотрено. Согласно п. 78 Инструкции к Плану счетов бюджетного учета[15], п. 94 Инструкции к Плану счетов бухгалтерского учета бюджетных учреждений[16], п. 97 Инструкции к Плану счетов автономных учреждений[17] списание дебиторской задолженности по доходам, нереальной к взысканию, осуществляется за счет уменьшения дохода и отражается по дебету счета 0 401 10 173 «Чрезвычайные доходы от операций с активами» и кредиту соответствующих счетов аналитического учета счета 0 205 00 000 «Расчеты по доходам» с одновременным отражением списанной дебиторской задолженности на забалансовом счете 04 «Сомнительная задолженность». В табл. 2 приведена корреспонденция счетов, которой оформляются в бухгалтерском учете операции по списанию нереальной ко взысканию дебиторской задолженности.

Таблица 2

Корреспонденция счетов по списанию сомнительной дебиторской задолженности в организациях сектора государственного управления / Accounting of allowance for doubtful accounts of public sector organizations

Содержание операций	Дебет	Кредит	Первичный документ
Скорректирован доход в результате выявления сомнительной задолженности	0 401 10 173	0 205 00 660*	Бухгалтерская справка
Сумма сомнительной задолженности учтена за балансом	04		Бухгалтерская справка

** Применяется соответствующая подстатья КОСГУ.*
Источник: составлено автором / Source: compiled by the author.

[15] *Приказ Минфина России от 06.12.2010 № 162н*
[16] *Приказ Минфина России от 16.12.2010 № 174н.*
[17] *Приказ Минфина России от 23.12.2010 № 183н.*

Вместе с тем корреспонденция счетов, установленная планами счетов государственных (муниципальных) учреждений соответствующего типа, не позволит учесть требования абз. 1 п. 11 СГС «Доходы» о том, что сумма признанного дохода, по которому выявлена дебиторская задолженность, не исполненная должником (плательщиком) в срок и не соответствующая критериям признания актива (т. е. сомнительная задолженность), корректируется с формированием резерва по сомнительной задолженности.

В целях развития бухгалтерского учета организаций сектора управления, а также принимая во внимание положения СГС «Доходы» и СГС «Концептуальные основы», считаем, что в учете государственных (муниципальных) учреждений возможно создание оценочного резерва по сомнительным долгам на отдельном синтетическом счете. По нашему мнению, для реализации установленных требований целесообразно дополнить Единый план счетов отдельным регулирующим синтетическим счетом для учета оценочного резерва, например, 213 «Резерв по сомнительным долгам» раздела 2 «Финансовые активы».

Для отражения в бухгалтерском учете операций по учету сомнительных долгов необходимо также внесение изменений в бюджетную классификацию и введение новых подстатей КОСГУ. Создание и использование резерва предлагаем отражать по отдельным подстатьям ст. 500 «Поступление финансовых активов» и ст. 600 «Выбытие финансовых активов», например, 570 «Использование резерва по сомнительным долгам» и 670 «Формирование резерва по сомнительным долгам». Предлагаемая авторская корреспонденция счетов представлена в табл. 3.

Таблица 3

Предлагаемая корреспонденция счетов по формированию и использованию резерва по сомнительным долгам организаций сектора государственного управления / Accounting of allowance for doubtful accounts of public sector organizations suggested by the author

Содержание операции	Дебет	Кредит	Первичный документ
Начислен доход	0 205 00* 560**	0 401 10 000**	Акт оказанных услуг, выполненных работ, отгрузочные документы
Скорректирован доход в результате создания резерва по сомнительным долгам (на дату признания дебиторской задолженности сомнительной)	0 401 10 000**	0 213 00* 670**	Бухгалтерская справка
Списана безнадежная дебиторская задолженность за счет ранее созданного резерва (на дату признания задолженности безнадежной)	0 213 00* 570**	0 205 00* 660**	Приказ руководителя организации, акт инвентаризации расчетов, бухгалтерская справка
Сумма сомнительной задолженности учтена за балансом	04		Бухгалтерская справка

** Применяются соответствующие код группы и код вида синтетического счета.*
*** Применяется соответствующая подстатья КОСГУ.*
Источник: составлено автором / Source: compiled by the author.

Поскольку в результате предлагаемой корреспонденции счетов сомнительная дебиторская задолженность продолжает учитываться на счете 205 «Расчеты по доходам» до того момента, пока она не будет погашена дебитором или не будет принято решение комиссии о признании задолженности безнадежной, для корректного отражения в балансе задолженность необходимо отразить в нетто-оценке, т. е. за минусом созданного резерва. В отчете о финансовых результатах создание резерва уменьшит полученные доходы. Следовательно, в дальнейшем при списании безнадежной задолженности за счет резерва показатели бухгалтерской отчетности не изменятся.

Например, государственное бюджетное учреждение оказало услуги юридическому лицу в рамках осуществления приносящей доход деятельности на сумму 59 тыс. руб. (в т. ч. НДС). Услуги приняты заказчиком, но обеспечение по договору не предоставлено. Необеспеченная дебиторская задолженность, не погашенная в установленный срок, признана сомнительной. В бухгалтерском учете создан резерв по сомнительным долгам в полной сумме этой задолженности. В связи с истечением срока исковой давности задолженность признана безнадежной. Предлагаемая корреспонденция счетов по формированию и использованию резерва представлена в табл. 4.

Таблица 4

Предлагаемая корреспонденция счетов по формированию и использованию резерва по сомнительным долгам в рамках доходов от приносящей доход деятельности / Accounting of allowance for doubtful accounts for sales revenue of public sector organizations suggested by the author

Содержание операций	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	Первичный документ
Начислены доходы от оказания платных услуг	2 205 31 560*	2 401 10 131	59 000	Акт оказанных услуг
Скорректирован доход в результате выявления сомнительной задолженности (на дату признания дебиторской задолженности сомнительной)	2 401 10 131	2 213 00** 670	59 000	Бухгалтерская справка
Списана безнадежная дебиторская задолженность за счет ранее созданного резерва (на дату признания задолженности безнадежной)	2 213 00** 570	2 205 31 660*	59 000	Приказ руководителя организации, акт инвентаризации расчетов, бухгалтерская справка
Сумма сомнительной задолженности учтена за балансом	04		59 000	Бухгалтерская справка

** Применяется соответствующая подстатья КОСГУ.*
*** Применяются соответствующие код группы и код вида синтетического счета.*
Источник: составлено автором / Source: compiled by the author.

Как видно из таблицы, предлагаемая корреспонденция счетов по списанию безнадежной дебиторской задолженности соответствует требованиям п. 11 СГС «Доходы», согласно которому безнадежная дебиторская задолженность списывается за счет уменьшения доходов по соответствующей статье КОСГУ группы 100 «Доходы»[18].

В том случае, если резерв по сомнительным долгам ранее не был создан, списание безнадежной задолженности в соответствии с новыми положениями Стандарта возможно отражать методом прямого списания. Рассмотрим продолжение примера при условии, что заказчик был объявлен банкротом до наступления срока оплаты по договору (табл. 5).

Таким образом, списание с балансового учета дебиторской задолженности, нереальной к взысканию, отражается в соответствии с методикой, установленной действующими нормативными актами по бухгалтерскому учету организаций государственного сектора по дебету счета 0 401 10 173 «Чрезвычайные доходы от операций с активами» и кредиту 0 205 00 000 «Расчеты по доходам» с одновременным отражением списанной дебиторской задолженности на забалансовом счете 04 «Задолженность неплатежеспособных дебиторов».

---

[18] *Приказ Минфина России от 29.11.2017 № 209н «Об утверждении Порядка применения классификации операций сектора государственного управления».*

Таблица 5

Корреспонденция счетов по списанию безнадежной дебиторской задолженности в рамках доходов от приносящей доход деятельности / Accounting of bad debts for sales revenue of public sector organizations suggested by the author

Содержание операций	Дебет	Кредит	Сумма, руб.	Первичный документ
Начислены доходы от оказания платных услуг	2 205 31 560*	2 401 10 131	59 000	Акт оказанных услуг
Списана безнадежная дебиторская задолженность (на дату признания задолженности безнадежной)	2 401 10 173	2 205 31 660*	59 000	Приказ руководителя организации, акт инвентаризации расчетов, бухгалтерская справка
Сумма сомнительной задолженности учтена за балансом	04		59 000	Бухгалтерская справка

** Применяется соответствующая подстатья КОСГУ.*
*** Применяются соответствующие код группы и код вида синтетического счета.*
Источник: составлено автором / Source: compiled by the author.

ФОРМИРОВАНИЕ РЕЗЕРВА ПО СОМНИТЕЛЬНЫМ ДОЛГАМ ОРГАНИЗАЦИЯМИ СЕКТОРА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ НАЛОГОВОГО УЧЕТА

В том случае, если государственное (муниципальное) учреждение является плательщиком налога на прибыль, у него формируется налоговое обязательство. Как подчеркивается в [Комарова Г. П., 2013], от своевременности, правильности и полноты исполнения обязанности по уплате налогов и сборов зависит исполнение бюджета по налоговым доходам. Если учреждение является плательщиком налога на прибыль, то оно вправе создавать резерв по сомнительным долгам в порядке, установленном ст. 266 Налогового кодекса РФ. В отношении резерва по сомнительным долгам для целей налогового учета элементом учетной политики является только решение учреждения о создании (несоздании) резерва, критерии же признания задолженности сомнительной и методика формирования резерва установлены Налоговым кодексом РФ[19].

В налоговом законодательстве сомнительный долг — это любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией (п. 1 ст. 266 НК РФ). В налоговом учете в резерв можно включить только задолженность, возникшую в связи с реализацией товаров (работ, услуг). Размер задолженности, которую можно включить в резерв, ограничен.

Во-первых, при наличии у контрагента встречного обязательства (кредиторской задолженности) сомнительным долгом признается только дебиторская задолженность в части, превышающей кредиторскую задолженность.

Во-вторых, размер дебиторской задолженности, включаемой в резерв, зависит от дней просрочки:

— на задолженность с просрочкой до 45 календарных дней резерв не создается;

— при просрочке от 45 до 90 календарных дней резерв создается в размере 50 % от суммы долга;

— при просрочке свыше 90 календарных дней резерв создается на всю сумму сомнительного долга.

---

[19] *Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая). Федеральный закон от 05.08.2000 № 117-ФЗ (ред. от 25.12.2018).*

В-третьих, величина резерва не может превышать 10 % от выручки за предыдущий или текущий налоговый период.

Таким образом, методика формирования резерва установлена Налоговым кодексом РФ и изменению налогоплательщиком не подлежит.

Различные подходы к признанию дебиторской задолженности сомнительной и критерии формирования резерва по сомнительным долгам не позволяют государственным (муниципальным) учреждениям сблизить бухгалтерский и налоговый учет дебиторской задолженности. Например, задолженность покупателя в рамках приносящей доход деятельности за оказанные услуги составила в сумме 59 тыс. руб. По состоянию на отчетную дату просрочка оплаты составила 14 календарных дней, и поступила информация, что в отношении покупателя начата процедура банкротства. Всего выручка за отчетный период по приносящей доход деятельности составила в сумме 450 тыс. руб. Для целей бухгалтерского учета учреждение обязано создать резерв на всю сумму сомнительного долга, т. к. задолженность просрочена и не соответствует критериям признания актива (табл. 4). Для целей налогового учета учреждение не может признать резерв до даты, когда задолженность по оплате составит 45 календарных дней. Но и в этом случае размер резерва будет различным: для целей бухгалтерского учета — 59 тыс. руб., для целей налогового учета — 29,5 тыс. руб. При задолженности свыше 90 календарных дней в налоговом учете учреждение может формировать резерв с учетом ограничения 10 % от выручки, т. е. резерв составит в сумме 45 тыс. руб. Таким образом, принимая во внимание положения стандартов по бухгалтерскому учету и требования Налогового кодекса РФ, считаем, что сближение бухгалтерского и налогового учета сомнительных долгов учреждений невозможно.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Согласно СГС «Концептуальные основы» бухгалтерская (финансовая) отчетность организаций сектора государственного управления должна представлять заинтересованным пользователям достоверную информацию о финансовом положении субъекта отчетности, в т. ч. о находящихся в его распоряжении активах, а также о полученных финансовых результатах деятельности (доходах и расходах) и движении денежных средств за отчетный период. Достоверная оценка активов экономического субъекта и величина полученного финансового результата зависит от оценки дебиторской задолженности с учетом вероятности погашения долга дебиторами. Реформирование бухгалтерского учета в секторе государственного управления РФ направлено в числе прочего на повышение достоверности учетно-отчетной информации об оценке дебиторской задолженности и финансового результата экономического субъекта. В частности, с 1 января 2019 г. вступил в силу СГС «Доходы», устанавливающий новые требования к учету и оценке доходов и дебиторской задолженности по определенным видам обменных и необменных операций путем формирования резерва по сомнительным долгам. Проведенное автором исследование показало, что критерии признания дебиторской задолженности сомнительной, установленные в Стандарте, не являются исчерпывающими. Предлагается расширить критерии признания сомнительной дебиторской задолженности, включив в них критерий отсутствия обеспечения дебиторской задолженности гарантиями, предусмотренными законодательством или договором.

Также в исследовании сделан вывод, что действующие планы счетов и инструкции по их применению государственными (муниципальными) учреждениями различных типов не позволяют учесть требования СГС «Доходы» о корректировке суммы признанного дохода, по которому выявлена сомнительная дебиторская задолженность, путем формирования резерва по сомнительным долгам. Для преодоления этого противоречия и в целях развития бухгалтерского учета и отчетности в секторе государственного управления автором

предложено дополнить Единый план счетов отдельным синтетическим счетом по учету резерва по сомнительным долгам. Также предложена авторская корреспонденция счетов по формированию и использованию резерва по сомнительным долгам организациями сектора государственного управления. По нашему мнению, эти предложения могут быть использованы в ходе дальнейшего совершенствования регулирования бухгалтерского учета государственного сектора, а практическая реализация внесенных предложений позволит формировать более точную и достоверную учетно-отчетную информацию о величине дебиторской задолженности и финансового результата в бухгалтерской (финансовой) отчетности организаций сектора государственного управления.

Список источников

Алексеева Р. П. Порядок отражения в бухгалтерском учете резервов предстоящих расходов // Бюджетный учет. 2013. № 6. С. 52–55.

Артемова И. В. Вступает в силу федеральный стандарт «Доходы» // Госсектор: учет, планирование, контроль. 2018. № 8. С. 43–52.

Воробьева О. Б. Вопрос-ответ // Бюджетный учет. 2013. № 10. С. 36.

Дружиловская Т. Ю., Хавронина Е. Д. Проблемы учета доходов и расходов организаций государственного сектора // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2018. № 10. С. 2–10.

Комарова Г. П. Безнадежная задолженность по налогам и сборам и ее списание // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2013. № 5.

Ляпунова Г. В., Файберг Т. В. Развитие теории формирования доходов бюджетов России // Известия Иркутской государственной экономической академии. 2014. № 1. С. 46–51.

Орлова О. Е. Внедрение федеральных стандартов бухучета для государственного сектора // Руководитель бюджетной организации. 2018. № 8. С. 52–57.

Печенникова Г. Г., Арбатская Т. Г. Оценочные резервы организации: теоретические и методические аспекты. Иркутск: Байкальский государственный университет экономики и права, 2011, 144 с.

Репин А. Федеральный стандарт «Доходы». Основные положения // Силовые министерства и ведомства: бухгалтерский учет и налогообложение. 2018. № 7. С. 9–18.

Слободняк И. А., Грозина Э. В., Быкова Т. Л. Учетно-аналитическая информация об оценочных обязательствах // Экономика и управление: проблемы, решения. 2014. № 2. С. 46–54.

Сорокина Е. М. Проблемы перехода на международные стандарты финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет. 2011. № 27 (177). С. 2–6.

Сорокина Е. М. Возможности и проблемы применения международных стандартов финансовой отчетности в России // Известия Байкальского государственного университета. 2016. Т. 26. № 3. С. 469–477. DOI: 10.17150/1993-3541.2016.26(3).469-477.

Федотов Д. Ю. Анализ прогнозирования налоговых доходов федерального бюджета России // Финансы и кредит. 2017. Т. 23. № 34 (754). С. 2016–2031. DOI: 10.24891/fc.23.34.2016.

Федотов Д. Ю. Оценка отклонения налоговых поступлений в региональные бюджеты от прогнозного значения (на примере Иркутской области) // Известия Дальневосточного федерального университета. Экономика и управление. 2018. № 2 (86). С. 96–106. DOI: 10.24866/2311-2271/2018-2/96-106.

Поступила в редакцию 14 марта 2019 г.
Принята к публикации 10 июня 2019 г.

DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-91-105

Problems in Accounting of Bad Debts Reserve of Public Sector Organizations

Tatyana G. Arbatskaya[1] *(e-mail: arbatatyana@mail.ru), ORCID 0000-0003-4500-2176*
[1] *Baikal State University, Irkutsk 664003, Russian Federation*

Abstract

The article describes the main directions of reforming the accounting of accounts receivable and allowance for doubtful accounts of public sector organizations. It also compares the requirements for accounting of accounts receivable and allowance for doubtful accounts in organizations of the private sector of the economy and in public sector organizations, as well as taxation. The author's proposals are aimed at further improvement of the methodology and methods of accounting in the public sector. The author suggests that the list of criteria for doubtful accounts recognition be expanded with a criterion for the absence of receivables security with guarantees provided by law or by contract. In addition, the author sets forth a supplementation of the chart of accounts with a synthetic account for accounting of bad debts reserve and correspondence of accounts for forming and using bad debt reserve and allowance for doubtful accounts. According to the author, the improvements proposed would allow one to take into account receivables and financial results of a given organization in the public administration sector in accounting and financial statements in accordance with the federal standard requirements.

Keywords:

public sector organizations, budget revenue, accounts receivable, allowance, allowance for doubtful accounts

JEL: *M41, M48*

For citation: *Arbatskaya T.G. Problems in Accounting of Bad Debts Reserve of Public Sector Organization. Finansovyj žhurnal — Financial Journal, 2019, no. 3, pp. 91–105 (In Russ.). DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-91-105*

References

Alekseeva R.P. (2013). Provisions Accounting. *Byudzhetnyj uchet — Budget accounting*, no. 6, pp. 52–55 (In Russ.).

Artemova I.V. (2018). The Federal Standard “Budget Revenue” Comes Into Force. *Gossektor: uchet, planirovanie, kontrol’ — Public Sector: Accounting, Planning, Control*, no. 8, pp. 43–52 (In Russ.).

Druzhilovskaya T.Yu., Havronina E.D. (2018). Problems of Accounting for Revenues and Expenditures of Public Sector Organizations. *Bukhgalterskij uchet v byudzhetnykh i nekommercheskikh organizaciyakh — Accounting in State and Non-Profit Organizations*, no. 10, pp. 2–10 (In Russ.).

Fedotov D.Yu. (2017). An analysis of tax revenues forecasting of the Russian Federal budget. *Finansy i kredit — Finance and Credit*, vol. 23, iss. 34 (754), pp. 2016–2031 (In Russ.). DOI: 10.24891/fc.23.34.2016.

Fedotov D.Yu. (2018). Score Deviation of Tax Revenue in the Regional Budgets From Forecasting Values (on the example of the Irkutsk region). *Izvestiya Dal’nevostochnogo federal’nogo universiteta. Ekonomika i upravlenie — The Bulletin of the Far Eastern Federal University. Economics and Management*, no. 2 (86), pp. 96–106 (In Russ.). DOI: 10.24866/2311-2271/2018-2/96-106.

Komarova G.P. (2013). Uncollectible Taxes and Levies, and Debt Amortization. *Izvestiya Irkutskoi gosudarstvennoi ehkonomicheskoi akademii — News of the Irkutsk State Economic Academy*, no. 5 (In Russ.).

Liapunova G.V., Fayberg T.V. (2014). Development of the Theory of Russian Budget Revenues Generation. *Izvestiya Irkutskoi gosudarstvennoi ehkonomicheskoi akademii — News of the Irkutsk State Economic Academy*, no. 1, pp. 46–51 (In Russ.).

Orlova O.E. (2018). Implementation Federal Accounting Standards for the Public Sector. *Rukovoditel’ byudzhetnoj organizatsii — Head of the state organization*, no. 8, pp. 52–57 (In Russ.).

Pechennikova G.G., Arbatskaya T.G. (2011). Valuation Reserves of an Organization: Theoretical and Methodical Aspects. Irkutsk: Bajkal’skii gosudarstvennyi universitet ehkonomiki i prava Publ., 144 p. (In Russ.).

Repin A. (2018). Federal Standard «Budget Revenue». Main Provisions. *Silovye ministerstva i vedomstva: bukhgalterskij uchet i nalogooblozhenie — Force Ministries and Departments: Accounting and Taxation*, no. 7, pp. 9–18 (In Russ.).

Slobodnyak I.A., Grozina E.V., Bykova T.L. (2014). Accounting and analytical information of provisions. *Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya — Economics and Management: problems, solutions*, no. 2, pp. 46–54 (In Russ.).

Sorokina E.M. (2011). Problems of Transition to International Financial Reporting Standards in Russia. *Mezhdunarodnyi bukhgalterskii uchet — International Accounting*, no. 27 (177), pp. 2–6 (In Russ.).

Sorokina E.M. (2016). Opportunities and challenges for implementation of International Financial Reporting Standards in Russia. *Izvestiya Bajkal’skogo gosudarstvennogo universiteta — Bulletin of the Baikal State University*, vol. 26, no. 3, pp. 469–477 (In Russ.). DOI: 10.17150/1993-3541.2016.26(3).469-477.

Vorobieva O.B. (2013). Question — Answer. *Byudzhetnyj uchet — Budget Accounting*, no. 10, pp. 36 (In Russ.).

Received 14.03.2019
Accepted for publication 10.06.2019

DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-106-116

А. В. Агапова, И. А. Гокинаева, А. А. Мелешкина

Направление «таможенный аудит»: внедрение в целях развития электронной таможни

Анна Вячеславовна Агапова *(e-mail: av_agapova@rambler.ru), к. э. н., доцент факультета технологического менеджмента и инноваций Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики (г. Санкт-Петербург)*

Ирина Александровна Гокинаева *(e-mail: gokinaeva_irina@mail.ru), к. э. н., доцент факультета технологического менеджмента и инноваций Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики (г. Санкт-Петербург)*

Алина Александровна Мелешкина *(e-mail: pocket-tiger@list.ru), студентка факультета технологического менеджмента и инноваций Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики (г. Санкт-Петербург)*

Аннотация

Развитие электронной таможни в настоящее время — трендовое направление работы как Евразийской экономической комиссии, так и Таможенной службы Российской Федерации. Это связано с внедрением механизма «единого окна», одним из блоков которого и является электронная таможня. Необходимость внедрения таможенного аудита в практику работы таможенных служб стран ЕАЭС подчеркивает тот факт, что его развитие — часть блока электронной таможни. В работе проведен анализ практики применения таможенного аудита для целей таможенного контроля товаров за рубежом. Установлено, что во всех исследуемых странах под таможенным аудитом понимается форма таможенного контроля. Предлагаются возможные подходы к внедрению в практику деятельности Таможенной службы России таможенного аудита. Это форма таможенного контроля, предметный вид предпринимательской деятельности и особый вид государственного контроля. Проанализированы возможные последствия внедрения таможенного аудита при каждом случае.

В ходе анализа эксперимента, проведенного ФТС России по применению таможенного аудита на территории России, установлено отсутствие значительных положительных результатов, подтверждающих обоснованность его внедрения как предпринимательской деятельности. Одновременно показано, что наилучшим решением на данный момент будет создание отдельного государственного органа, занимающегося таможенным аудитом. Это не только позволит уменьшить нагрузку по постконтролю товаров на таможенные органы, но и даст возможность широкого использования достоверных аудиторских заключений государственного органа для целей категорирования участников ВЭД и представления им упрощений и преференций, расширит взаимодействие между государственными органами и участниками ВЭД для реализации принципов механизма «единого окна», а в перспективе сможет заменить собой камеральную таможенную проверку.

Ключевые слова:

таможенный аудит, таможенный контроль после выпуска товаров, механизм «единого окна», единое окно, таможенный контроль, электронная таможня

JEL: *F13, F14, F53*

Для цитирования: *Агапова А. В., Гокинаева И. А., Мелешкина А. А. Направление «таможенный аудит»: внедрение в целях развития электронной таможни. Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2019. № 3. С. 106–116. DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-106-116*

ВВЕДЕНИЕ

В настоящий момент глобальный таможенный контроль сменяется выборочным таможенным контролем товаров, а контроль, происходящий во время совершения таможенных операций, — контролем, осуществляемым после выпуска товаров. Это обусловлено ростом и развитием международной торговли, которые способствуют росту конкуренции между субъектами внешнеэкономической деятельности, а также увеличению товаропотока через таможенную границу, что влечет за собой необходимость упрощения и ускорения механизма совершения таможенных операций и выпуска товаров. Соответственно, существует необходимость повышения эффективности и результативности таможенного контроля после выпуска товаров[1], чему может способствовать распространение практики таможенного аудита, в настоящее время успешно применяющейся во многих зарубежных государствах и уже доказавшей свою высокую эффективность [Агапова А. В., 2014]. Следует отметить, что в настоящее время термины «таможенный аудит» и «посттаможенный аудит» являются идентичными. Так, в зарубежных источниках используются следующие понятия: посттаможенный аудит (*post-clearance audit/control*)[2], таможенный аудит (*customs audit*)[3], таможенный контроль на основе методов аудита (*audit-based control*)[4]. При этом под данными терминами понимается форма таможенного контроля, которую должны применять таможенные администрации в соответствии с требованиями ВТамО [WCO, 2012].

ТАМОЖЕННЫЙ АУДИТ В СИСТЕМЕ «ЕДИНОГО ОКНА» ЕАЭС

Сейчас в Российской Федерации, как и в ЕАЭС в целом, интенсивно развивается электронная таможня, а именно: как одна из ее составляющих частей идет процесс внедрения механизма «единого окна» [Мантусов В. Б., 2018]. Под таким механизмом понимается «механизм взаимодействия между государственными органами, регулирующими внешнеэкономическую деятельность, и участниками внешнеэкономической деятельности, который позволяет участникам внешнеэкономической деятельности однократно представлять документы в стандартизованном виде через единый канал для последующего использования государственными органами и другими организациями в соответствии с их компетенцией при контроле внешнеэкономической деятельности»[5]. Концепция «единого окна» подразумевает взаимодействие в двух направлениях: G2G — взаимодействие между государственными органами и B2G — взаимодействие между государственными органами и бизнес-средой, то есть участниками ВЭД.

Создание и применение механизма «единого окна» как основного направления электронной таможни будет способствовать ускорению информационных потоков между государственными органами и продавцами и налаживанию более эффективного обмена данными между государственными органами, позволит государственным органам

---

[1] *Посттаможенный аудит является формой таможенного контроля после выпуска товаров в зарубежных государствах, которая в перспективе может быть применима в РФ, поэтому применительно к РФ и ЕАЭС в статье используется термин «таможенный контроль после выпуска товаров».*

[2] *См., напр.: Customs post clearance and audit control / Republic of Cyprus Customs and Excise Department. URL: https://www.mof.gov.cy/mof/customs/customs.nsf/All/5EB7BA75BFFB6242C22572CF003968A2.*

[3] *Customs audit. Irish Tax and Customs Revenue. URL: https://www.revenue.ie/en/customs-traders-and-agents/customs-audit/what-are-the-time-limits-for-paying-duties-you-owe.aspx; Post-clearance audit system in China's customs service. URL: https://docplayer.ru/30411812-Sistema-post-tamozhennogo-audita-v-tamozhennoy-sluzhbe-knr.html.*

[4] *Международная конвенция «Об упрощении и гармонизации таможенных процедур» (подписана в г. Киото 18.05.1973) (в ред. Протокола от 26.06.1999). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_106124/.*

[5] *Рекомендация и руководящие принципы по созданию механизма единого окна / ЕЭК ООН. 2005. С. 9. URL: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/cefact/recommendations/rec33/rec33_trd352r.pdf.*

государств — членов ЕАЭС повысить уровень управления рисками и минимизировать количество нарушений требований таможенного законодательства со стороны участников ВЭД, упростить процесс совершения таможенных операций, значительно повысив при этом их эффективность[6].

Участникам ВЭД внедрение системы «единого окна» позволит сократить временные и стоимостные затраты, связанные с обработкой документов и информации, необходимых для осуществления внешнеэкономической деятельности, и представлять большинство необходимых документов и сведений только один раз.

Для эффективной реализации механизм «единого окна» разбит на несколько тематических блоков, одним из которых является блок «Электронная таможня», включающий в себя такое направление, как «таможенный аудит». Для дальнейшего исследования целесообразно дать определение термину «таможенный аудит». В ходе исследования установлено, что можно выделить несколько подходов к внедрению таможенного аудита в деятельность таможенных органов Российской Федерации, которые связаны с различным пониманием самого термина «таможенный аудит»:

— «комплекс взаимосвязанных мероприятий, осуществляемых таможенными органами, направленных на оценку финансовой деятельности организаций, имеющих отношение к товарам, перемещаемым через таможенную границу, в целях обеспечения соблюдения законодательства в сфере таможенного регулирования» [Берзан А. А., 2008, с. 14];

— независимая проверка таможенных и иных документов и сведений участников ВЭД, осуществляемая негосударственными таможенными аудиторами;

— независимая проверка таможенных и иных документов и сведений участников ВЭД, осуществляемая независимым от таможенных органов государственным органом, специализирующемся непосредственно на таможенном аудите.

Соответственно, таможенный аудит может быть определен как форма таможенного контроля, предметный вид предпринимательской деятельности либо независимая государственная проверка отчетности участника ВЭД.

Ряд исследователей (см., напр., [Берзан А. А., 2008]) склоняются к определению таможенного аудита именно как формы таможенного контроля. Однако такой подход противоречит Федеральному закону от 30.12.2008 № 307-ФЗ «Об аудиторской деятельности»[7], в соответствии с которым аудит должен осуществляться «аудиторскими организациями и индивидуальными аудиторами», то есть бизнес-сектором и предпринимателями. Следовательно, логичнее выделить таможенный аудит именно как предметный вид предпринимательской деятельности, а не форму таможенного контроля или вид независимого государственного контроля участников ВЭД.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ ТАМОЖЕННОГО АУДИТА

Так как таможенный аудит является частью реализуемого в настоящий момент в Российской Федерации и Евразийском экономическом союзе механизма «единого окна» [Синельников Б. А., 2018], его внедрение в РФ является только вопросом времени, поэтому очень важно выбрать наиболее оптимальный подход по его реализации. Для этого следует обратиться к зарубежному опыту применения таможенного аудита.

Для исследования были выбраны страны, применяющие посттаможенный аудит в своей практике: государства ЕС, Канада, КНР, Япония. Все они обязаны пользоваться

---

[6] *Решение Высшего Евразийского экономического совета от 29.05.2014 № 68 «Об Основных направлениях развития механизма «единого окна» в системе регулирования внешнеэкономической деятельности». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_163746/.*

[7] *Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_83311/.*

рекомендациями Всемирной таможенной организации (ВТамО) по внедрению таможенного аудита [WCO, 2012], а также руководствоваться положениями так называемой Киотской конвенции[8].

В связи с отсутствием в исследованиях сравнительного анализа форм, в которых осуществляется таможенный аудит за рубежом, такие формы были проанализированы. В результате установлено, что во всех рассмотренных зарубежных государствах таможенный аудит является именно формой таможенного контроля, применяемой после выпуска товаров. Аудит, проводимый после таможенного оформления (посттаможенный аудит), выступает эффективным средством контроля благодаря созданию объективной картины сделок, релевантных таможенной системе и, как следствие, повышению эффективности таможенного контроля [Бакаева О. Ю., Покачалова Е. В., 2018].

В странах ЕС таможенный аудит является основной формой таможенного контроля, применяемой таможенными органами, и единственной формой таможенного контроля после выпуска товаров. Осуществление таможенного контроля после выпуска товаров опирается на рекомендации ВТамО, в которых указано, что единственной формой такого контроля является таможенный аудит. В частности, направления таможенного аудита на Кипре как одной из стран ЕС разрабатываются на основе государственной статистики правонарушений и системы управления рисками, то есть по данным статистики правонарушений выделяются отдельные направления постконтроля. Это аудит уполномоченных экономических операторов, аудит крупных импортеров, аудит экспорта и реэкспорта, аудит страны происхождения и др., после чего по каждому из направлений отбираются участники ВЭД, в отношении которых будет осуществляться контроль[9]. Затем таможенные органы информируют отобранные компании о предстоящем аудите за определенное время до фактического начала проверки, например в Ирландии — за три недели до фактического начала аудита[10]. Участникам ВЭД также дается определенный срок для проведения самостоятельного внутреннего аудита с последующим сообщением таможенным органам о выявленных правонарушениях. По результатам проведенного таможенными органами аудита осуществляется дальнейшее категорирование участников ВЭД. Цель посттаможенного аудита в ЕС — оценка качества соблюдения участниками ВЭД таможенного и налогового законодательств для дальнейшего категорирования участников ВЭД, в то время как в Российской Федерации целью контроля после выпуска товаров является в основном доначисление таможенных платежей. Поэтому применение таможенного аудита в ЕС позволяет не только доначислить неуплаченные таможенные платежи, но и делает нарушение законодательства невыгодным для участников ВЭД, благодаря чему они добровольно заявляют о допущенных ими правонарушениях и стараются минимизировать их количество.

При этом у каждой страны наблюдается своя специфика в отношении методов проведения аудита (сроков, полномочий таможенных органов, направлений аудита) и выбора аудируемых участников ВЭД (количество уплаченных таможенных платежей, данные системы управления рисками, данные государственной статистики и др.). Так, в КНР создан специализированный отдел по аудиту, занимающийся непосредственно деятельностью по таможенному аудиту участников ВЭД [Новиков С. В., 2017]. В Японии, как и в ЕС, таможенный аудит является единственной формой таможенного контроля, осуществляемой после выпуска товаров, однако должностные лица таможенных органов Японии осуществляют аудит только в отношении импортеров, сумма уплаченных таможенных платежей которых за год превысила 1 млн иен, их также называют «контролируемые импортеры» [Горячев В. А., 2016].

---

[8] *Международная конвенция «Об упрощении и гармонизации таможенных процедур».*

[9] *Customs post clearance and audit control / Republic of Cyprus Customs and Excise Department.*

[10] *Customs audit. Irish Tax and Customs Revenue.*

Общая черта таможенного аудита в изученных странах — возможность проведения участником ВЭД самостоятельного внутреннего аудита своего предприятия с последующим сообщением результатов и выявленных нарушений в таможенные органы. Такой подход позволяет им избежать более суровых санкций в отношении выявленных правонарушений, получить от таможенных органов рекомендации по улучшению деятельности фирмы и др. Это повышает прозрачность и эффективность таможенного контроля и степень доверия между участниками ВЭД и таможенными органами.

Как уже говорилось выше, таможенный аудит является частью механизма «единого окна», который в настоящее время активно внедряется в Российской Федерации и ЕАЭС, таким образом, существует объективная необходимость выбора подхода по внедрению в РФ таможенного аудита в целях реализации «единого окна».

ЭКСПЕРИМЕНТ ФТС ПО ВНЕДРЕНИЮ ТАМОЖЕННОГО АУДИТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральной таможенной службой России в 2015 г. был проведен эксперимент по внедрению таможенного аудита для компаний, занимающихся экспортной и импортной деятельностью. В связи с проведением этого эксперимента ФТС был издан приказ[11], который подразумевал добровольное прохождение участниками ВЭД таможенного аудита с последующим представлением в ФТС России аудиторских заключений. Заключения изучались созданной на базе ФТС рабочей группой, состоящей из представителей ФТС, аудиторских компаний и бизнес-сообщества (НП Гильдия профессионалов ВЭД «Гермес», ЗАО «Рено России», ООО «Эрнст энд Янг»)[12].

Для получения возможности участия в эксперименте участники внешнеэкономической деятельности должны были осуществлять свою деятельность не менее трех лет, а аудиторские организации — оказывать свои услуги в соответствии с Федеральным законом «Об аудиторской деятельности»[13].

Для участия были отобраны семь организаций, ведущих внешнеэкономическую деятельность, сведения о которых не разглашаются, и четыре аудиторские компании: ООО «Аудит-Ренессанс», ЗАО «Эссистент», ООО «Аудит-Финанс. Петербург» и ООО «АФК-Аудит».

В ходе рассмотрения представленных рабочей группе аудиторских заключений было установлено следующее.

1. Не все представленные заключения позволяют в полной мере оценить финансовое положение аудируемого лица, его способность осуществлять таможенные платежи в установленные сроки и в полном объеме финансировать свою внешнеэкономическую деятельность, соответственно, не все из них могут быть использованы таможенными органами в целях определения степени выборочности применения форм таможенного контроля либо в качестве источника дополнительной информации в процессе контроля за соблюдением участниками ВЭД условий включения в реестры лиц, осуществляющих деятельность в сфере таможенного дела и при категорировании участников ВЭД в рамках системы управления рисками.

2. Фигурирующие в аудиторских заключениях формулировки, касающиеся достоверности заявленной в декларациях на товары таможенной стоимости товаров, обоснованности

---

[11] *Приказ ФТС России «О проведении эксперимента по установлению возможности использования таможенными органами России аудиторских заключений для целей таможенного контроля» от 14.10.2015 № 2053.*

[12] *Итоги эксперимента по установлению возможности использования таможенными органами Российской Федерации аудиторских заключений для целей таможенного контроля / Официальный сайт ФТС России. URL: http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=24604:2017-01-11-06-29-38&catid=40:2011-01-24-15-02-45&Itemid=2055.*

[13] *Федеральный закон «Об аудиторской деятельности» от 30.12.2008 № 307-ФЗ.*

установления кодов товаров в соответствии с Единой товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности ЕАЭС, могут быть подвергнуты сомнению[14].

По итогам рассмотрения заключений были сделаны следующие выводы.

1. Заключения аудиторских организаций возможно использовать в целях категорирования участников ВЭД в рамках системы управления рисками как дополнительный критерий оценки деятельности организации, если в заключении раскрыты вопросы по общему и специализированному разделам.

2. Возможно использование аудиторских заключений для выбора объектов таможенного контроля после выпуска товаров среди участников ВЭД, отнесенных к низкому уровню риска нарушения законодательства, при условии однозначно положительного заключения аудитора и отсутствия у таможенных органов информации о рисках нарушения аудируемым участником ВЭД таможенного законодательства[15].

В результате рабочей группой, организованной при ФТС России, было принято решение о продолжении работы по установлению возможности и эффективности использования аудиторских заключений для таможенных целей. В ближайшее время планируется разработать проекты стандартов, методики проведения аудита в таможенной сфере, форм отражения результатов проверки, мер ответственности аудиторов за недостоверное представление сведений, а также сформировать перечень и порядок аккредитации аудиторов, контроля уровня их квалификации для проведения аудита в таможенной сфере.

Соответственно, по мнению Федеральной таможенной службы России, таможенный аудит должен рассматриваться именно как предметный вид предпринимательской деятельности, заключающейся в аудите (контроле) таможенных и иных документов и сведений независимыми аудиторами с последующим представлением отчета по проведенному аудиту в Федеральную таможенную службу для их использования для целей таможенного контроля и категорирования участников ВЭД.

Тем не менее проведенный ФТС эксперимент можно назвать скорее неудачным, так как не было получено значительных положительных результатов, подтверждающих обоснованность внедрения таможенного аудита в форме предпринимательской деятельности.

Более того, участникам ВЭД такой подход кажется «перекладыванием» обязанностей таможенных органов на предпринимателей. Компании обеспокоены тем, что передача таких серьезных полномочий в руки бизнеса позволит недобросовестным участникам ВЭД «покупать» положительные аудиторские заключения и получать различные преференции и упрощения, увеличивая риск нарушения таможенного законодательства. Многие эксперты и участники ВЭД (генеральный директор ООО «Кастомс Рус» Андрей Кириенков, член рабочей группы АСИ «Совершенствование таможенного администрирования», член координационного совета Госдумы по оптимизации движения внешнеторговых грузов Марина Лякишева)[16] вообще считают некорректным возможность получения коммерческими структурами права выдавать или не выдавать преференции участникам ВЭД (не напрямую, а в виде рекомендаций таможенным органам) за денежное вознаграждение, хотя в настоящий момент эти льготы, определенные на законодательном уровне, возможно получить напрямую от таможенных органов без дополнительных материальных затрат.

Если анализировать современное состояние аудиторской деятельности, то помимо указанных выше аудиторских фирм, которых ФТС России уполномочила проводить аудит,

---

[14] *Итоги эксперимента по установлению возможности использования таможенными органами Российской Федерации аудиторских заключений для целей таможенного контроля.*

[15] *Там же.*

[16] *Ассоциация содействия развитию аудиторской деятельности. URL: http://www.np-srv.ru/news/2092.html.*

на сегодняшний день существует много иных аудиторских компаний, предоставляющих «услуги по таможенному аудиту». Однако после анализа предоставляемых подобными фирмами услуг (компания Parkline, Правовое бюро «Проект-ВС», IFCG, «Магистраль») был сделан вывод, что результат таких услуг — консультирование по определенным вопросам таможенного законодательства, даже сопровождение в суде, но не подготовка аудиторских заключений в значении существующего федерального закона. Но ведь и самих требований к отчетам-заключениям не существует, так как законодательно не прописан такой вид предпринимательской деятельности. Если рассматривать внедрение таможенного аудита в деятельность аудиторской фирмы, конечно, необходим пересмотр Федерального закона «Об аудиторской деятельности» в части введения понятия «таможенный аудит», а не только «налоговый аудит», необходима установка требований к аудиторским заключениям.

Поскольку внедрение таможенного аудита в Российской Федерации неизбежно, на этом пути целесообразнее всего опираться на зарубежный опыт. Как показал проведенный выше анализ, в большинстве зарубежных государств таможенный аудит является формой таможенного контроля. Однако для РФ и ЕАЭС такой путь едва ли легко реализуем: во-первых, в настоящее время существует практически аналогичная форма таможенного контроля после выпуска товаров — таможенная проверка, которая решает практически те же задачи, что и таможенный аудит. Во-вторых, внедрение таможенного аудита как формы таможенного контроля потребует существенных изменений таможенного законодательства как ЕАЭС, так и России, в частности: внесения изменений в Таможенный кодекс ЕАЭС, Федеральный закон «О таможенном регулировании и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации». Таким образом, для реализации данной концепции таможенного аудита понадобится практически полное реформирование всей системы таможенного администрирования — методологическое, техническое, законодательное [Горелова И. В., Бутенко Е. С., 2017].

По нашему мнению, практику таможенного аудита в Российской Федерации следует реализовывать либо в качестве предметного вида предпринимательской деятельности, либо путем создания отдельного государственного органа, отвечающего непосредственно за таможенный аудит, так как эти подходы не потребуют внесения серьезных изменений в таможенное законодательство.

Внедрение таможенного аудита в качестве предметного вида предпринимательской деятельности имеет свои преимущества, а именно:

1. Для внедрения таможенного аудита как предметной отрасли предпринимательской деятельности уже существует основа — Федеральный закон «Об аудиторской деятельности», поэтому не потребуется разработка каких-либо фундаментальных нормативных актов, только возможное внесение уточнений в существующие.

2. Минимальные трудности при организации предпринимательской деятельности по осуществлению таможенного аудита. У российских предпринимателей имеется опыт, так как налоговый аудит — достаточно популярная на современном рынке услуга, а некоторые компании в настоящее время уже предлагают услугу таможенного аудита. Соответственно, имея в качестве примера компании, оказывающие услуги налогового аудита, предпринимателям будет значительно легче организовать на их базе компании, осуществляющие таможенный аудит.

3. Предпринимательская деятельность по таможенному аудиту не потребует серьезных финансовых затрат по организации со стороны государства, так как все издержки ложатся на бизнес-сообщество.

4. Снизится нагрузка на таможенные органы в сфере постконтроля товаров, т. к. нагрузка по осуществлению оценки, то есть аудита, участника ВЭД будет перераспределена с таможенных органов на независимых таможенных аудиторов, задача которых — осуществить проверку и оценить деятельность компании, а затем передать отчет (заключение) в таможенные органы для анализа и использования в целях таможенного контроля.

Такой подход при однозначно положительном аудиторском заключении и отнесении участника ВЭД к низкому уровню риска в соответствии с классификацией таможенных органов позволит не проводить в отношении участника ВЭД таможенные проверки, экономя ресурсы таможенных органов, но не оказывая при этом негативного влияния на осуществление таможенного контроля.

Тем не менее многие участники ВЭД небезосновательно опасаются, что такой подход позволит коммерческим структурам влиять на принимаемые таможенными органами решения по классификации участников ВЭД и предоставление им специальных упрощений. Также их не устраивает перспектива платить аудиторским организациям за возможность получения от таможенных органов преференций и упрощений.

Однако, с нашей точки зрения, преимущества таможенного аудита как вида предпринимательской деятельности являются весьма значительными, а недостатки могут быть сведены к минимуму. Этого можно достичь следующими способами.

1. Все организации, осуществляющие деятельность в сфере таможенного аудита, должны в обязательном порядке аккредитовываться ФТС России, что позволит участникам ВЭД быть уверенными в качестве предоставляемых им услуг. Также ФТС должна проводить контроль уровня классификации таможенных аудиторов.

2. На уровне ФТС необходимо разработать четкие стандарты и методики проведения таможенного аудита, которым должны будут неукоснительно следовать таможенные аудиторы, а также формы отражения результатов аудиторской проверки.

3. Государственными органами должны быть определены и предложены меры ответственности в отношении аудиторских организаций за представление недостоверных сведений вплоть до уголовной ответственности, что снизит риск возможности покупки положительного аудиторского заключения участниками ВЭД.

4. Аудиторское заключение не должно быть основополагающим документом, используемым при принятии решения об отнесении участника ВЭД к низкому уровню риска или предоставлении ему специальных упрощений и преференций, а должно служить только дополнительным источником информации для таможенных органов, демонстрирующим добровольное желание участника ВЭД доказать свою добросовестность в части соблюдения таможенного законодательства.

Создание отдельного государственного органа по таможенному аудиту также является перспективным подходом по внедрению таможенного аудита в Российской Федерации. Однако такой подход имеет ряд недостатков:

— государственный орган, по сути, будет дублировать полномочия таможенных органов, которые осуществляют таможенные проверки;

— такой подход потребует значительных затрат со стороны государства на создание нового государственного органа, на его кадровое и материальное обеспечение и последующее содержание из бюджета, тогда как предпринимательская деятельность в сфере аудита будет финансироваться исключительно бизнес-сообществом.

С другой стороны, создание государственного органа, специализирующегося на таможенном аудите, позволит частично перераспределить нагрузку по таможенному контролю после выпуска товаров на орган по таможенному аудиту. Более того, его заключения будут весомее, чем у коммерческих аудиторских организаций, и их с большей эффективностью возможно будет применять для целей категорирования участников ВЭД и представления им различных преференций и упрощений, что позволит в перспективе заменить камеральную таможенную проверку на таможенный аудит. Более того, такой подход позволит расширить взаимодействие участников ВЭД и государственных органов — то самое взаимодействие B2G, необходимое для реализации механизма «единого окна».

Также целесообразно, учитывая зарубежный опыт, разрешить участникам ВЭД самостоятельно проводить внутренний аудит с последующим представлением заключения

и информации о выявленных нарушениях в государственный орган по таможенному аудиту для анализа. При добровольном сообщении участника ВЭД о выявленных им самостоятельно правонарушениях следует подумать о возможности не применять в его отношении санкций либо применять их в минимальном масштабе в целях поощрения добровольного соблюдения им таможенного законодательства и увеличения числа добросовестных участников ВЭД, а также расширения взаимодействия B2G.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, как показывает зарубежный опыт, реализация концепции таможенного аудита наиболее эффективна при его внедрении как формы таможенного контроля. Однако в текущей ситуации в Российской Федерации и ЕАЭС, когда только недавно были изменены законодательные нормы в сфере таможенного регулирования, представляется нецелесообразным вновь вносить в них столь масштабные изменения. На наш взгляд, наилучшим решением на данный момент будет создание отдельного государственного органа, занимающегося таможенным аудитом. Это не только позволит перераспределить нагрузку по постконтролю товаров с таможенных органов, даст возможность широкого использования достоверных аудиторских заключений, сделанных должностными лицами государственного органа по таможенному аудиту, для целей категорирования участников ВЭД и представления им различных упрощений и преференций, но и расширит необходимое взаимодействие B2G, способствующее реализации принципов механизма «единого окна», а также сможет в перспективе заменить собой камеральную таможенную проверку. Таким образом, создание государственного органа по таможенному аудиту может стать ступенькой, своего рода пробным шагом для внедрения в будущем таможенного аудита как формы таможенного контроля после выпуска товаров, что является в соответствии с зарубежным опытом наиболее эффективным подходом к таможенному контролю после выпуска товаров.

Список источников

Агапова А. В. Возможности применения зарубежного опыта проведения таможенного контроля после выпуска товаров в России // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия: Экономика и экологический менеджмент. 2014. № 4 (17). С. 7–13.

Бакаева О. Ю., Покачалова Е. В. Мониторинг и аудит как инструмент баланса частных и публичных интересов в налоговых и таможенных правоотношениях // Вестник Пермского университета. Юридические науки. 2018. № 41. С. 616–643.

Берзан А. А. Развитие методических основ посттаможенного контроля. М.: Экслибрис-Пресс, 2008. 171 с.

Горелова И. В., Бутенко Е. С. Разработка концепции пост-таможенного аудита и ее применение в российской практике таможенного администрирования // Таможенное дело и внешнеэкономическая деятельность компаний. 2017. № 1 (2). С. 170–182.

Горячев В. А. Международный опыт таможенного контроля после выпуска товаров / Электронный научный журнал молодежи Интермедия. 2016. URL: http://www.intermedia-publishing.ru/ENZhM/Goryachev_CustomControl.pdf.

Мантусов В. Б. Инновации таможенного регулирования внешнеэкономической деятельности Российской Федерации // Вестник Российской таможенной академии. 2018. № 1. С. 9–16.

Новиков С. В. Исследование опыта Китайской Народной Республики по проведению таможенного аудита // Вестник Российской таможенной академии. 2017. № 3. С. 148–155.

Синельников Б. А. Применение концепции «G2B» в процессах управления государственными услугами электронной таможни // Евразийский юридический журнал. 2018. № 9 (124). С. 448–451.

WCO Guidelines for post-clearance audit (PCA). Vol. 1. WCO, June 2012. URL: http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/topics/enforcement-and-compliance/tools-and-instruments/pca-guidelines-volume-1.PDF?db=web.

Поступила в редакцию 25 марта 2019 г.
Принята к публикации 10 июня 2019 г.

DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-106-116

"Customs Audit" Direction: Implementation for the Purpose of Electronic Customs Development

Anna V. Agapova[1] *(e-mail: av_agapova@rambler.ru), ORCID 0000-0002-1984-0849*
[1] *Saint Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, Saint Petersburg 197101, Russian Federation*
Irina A. Gokinaeva[1] *(e-mail: gokinaeva_irina@mail.ru)*
[1] *Saint Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, Saint Petersburg 197101, Russian Federation*
Alina A. Meleshkina[1] *(e-mail: alinalinainana@yandex.ru), ORCID 0000-0003-4800-5137*
[1] *Saint Petersburg National Research University of Information Technologies, Mechanics and Optics, Saint Petersburg 197101, Russian Federation*

Abstract
Development of electronic customs is currently a relevant area of work for both the Eurasian Economic Commission and the Federal Customs Service (FCS) of Russia. It relates to the introduction of a "single window" mechanism, one of the blocks of which is electronic customs. The need of customs audit implementation in the work of customs services in the EAEU countries emphasizes its development being part of the block of electronic customs.
However, the introduction of customs audit is restrained by uncertainty in its understanding. The article analyses the existing customs audit application practice for customs control of goods abroad. It is determined that in all researched countries customs audit is understood as a form of customs control. In the study, the authors develop possible approaches to implementation of customs audit in the activities of the Russian Federal Customs Service, namely a form of customs control (based on the experience of foreign countries), a subject type of business activity, and a special type of state control. Possible negative consequences of customs audit introduction in each case are analyzed. In addition, the authors prove that introducing a new form of customs control (customs audit) would be inexpedient. The results of the experiment on customs audit application conducted by the FCS of Russia are also analyzed in the article. The analysis reveals a lack of considerable positive results confirming the validity of introduction of customs audit as a business activity.
The authors establish that the best decision at the moment would be the creation of a separate public authority engaged in customs audit. This would allow the workload of customs authorities in goods post-clearance control to be redistributed, and would ensure a wide use of authentic audit reports made by officials in categorizing the participants of foreign trade activities and granting them various simplifications and preferences. It would also expand the necessary cooperation between authorities and participants of foreign trade activities, realizing the principles of the single window system, and could eventually help replace the desk customs inspection.

Keywords:
customs control, post-clearance audit, PCA, customs audit, "single window" mechanism, single window, post-clearance customs control, electronic customs

JEL: *F13, F14, F53*

For citation: *Agapova A.V., Gokinaeva I.A., Meleshkina A.A. "Customs Audit" Direction: Implementation for the Purpose of Electronic Customs Development. Finansovyj žhurnal — Financial Journal, 2019, no. 3, pp. 106–116 (In Russ.). DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-106-116*

References

Agapova A.V. (2014). The ways of application in Russia the experience of customs control after the release of goods abroad. *Scientific journal NRU ITMO. Series Economics and Environmental Management*, no. 4 (17), pp. 7–13 (In Russ.).

Bakaeva O.Y., Pokachalova E.V. (2018) Monitoring and Audit As a Tool of Balancing Private and Public Interests in Tax and Customs Relationship. *Vestnik Permskogo Universiteta. Yuridicheskie nauki — Herald of Perm's University. Jurisprudence*, no. 41, pp. 616–643 (In Russ.).

Berzan A.A. (2008). Development of Methodical Bases of Post-Customs Control. Moscow: Ekslibris-Press Publ., 171 p. (In Russ.).

Gorelova I.V., Butenko E.S. (2017). Development of the Concept of Post-clearance audit and Its Application in the Russian Practice of Customs Administration. *Tamozhennoe delo i vneshne ekonomicheskaya deyatel'nost' kompaniy — Customs Service and Foreign Trade Activity of Companies*, no. 1 (2), pp. 170–182 (In Russ.).

Goryachev V.A. (2016). International Experience of Customs Post-Control. *Elektroniy naychniy zhurnal molodyozhi Intermedia — Electronic Scientific youth's magazine Intermedia*. Available at: http://www.intermedia-publishing.ru/ENZhM/Goryachev_CustomControl.pdf (In Russ.).

Mantusov V.B. (2018). Innovations in customs regulation of the Russian Federation foreign economic activity. *Vestnik Rossiyskoy Tamozhennoy Akademii — The Russian Customs Academy Messenge*, no. 1, pp. 9–16 (In Russ.).

Novikov S.V. (2017). Studying the experience of the People's Republic of China in conducting customs audit. *Vestnik Rossiyskoy Tamozhennoy Akademii — The Russian Customs Academy Messenger*, no. 3, pp. 148–155 (In Russ.).

Sinelnikov B.A. (2018). Application of the "G2B" concept in the management of public services of e-customs. *Yevraziiskiy yuridicheskiy zhurnal — Eurasian Law Journal*, no. 9 (124), pp. 448–451 (In Russ.).

WCO (2012). WCO Guidelines for post-clearance audit (PCA), vol. 1. Available at: http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/topics/enforcement-and-compliance/tools-and-instruments/pca-guidelines-volume-1.PDF?db=web.

Received 25.03.2019
Accepted for publication 10.06.2019

DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-117-127

В. А. Федосов, В. В. Богатченко

Финансовый механизм инициативного бюджетирования в Российской Федерации

Виталий Анатольевич Федосов *(e-mail: fedosov.vitali@gmail.com), к. э. н., доцент кафедры государственных и муниципальных финансов Санкт-Петербургского государственного экономического университета (г. Санкт-Петербург)*
Валерия Витальевна Богатченко *(e-mail: bogatchenkovaleria@gmail.com), студентка бакалавриата по направлению «Экономика» Санкт-Петербургского государственного экономического университета (г. Санкт-Петербург)*

Аннотация
Инициативное (партисипаторное) бюджетирование является одной из наиболее активно развивающихся форм общественного участия в бюджетном процессе. Реализуемые на территории Российской Федерации практики инициативного бюджетирования существенно различаются между собой, что позволяет говорить о необходимости дополнительного изучения их финансового механизма. Авторами обобщены особенности финансового механизма при реализации различных практик инициативного бюджетирования, выделены и охарактеризованы элементы, связанные с реализацией проектов инициативного бюджетирования, сопровождением практик инициативного бюджетирования, обслуживанием (содержанием) объектов, созданных в результате реализации таких практик.
Также в статье систематизированы проблемы, возникающие в процессе финансирования различных практик инициативного бюджетирования, и предложены направления их решения.

Ключевые слова:
инициативное бюджетирование, бюджет, финансовый механизм, софинансирование, субсидия

JEL: *H72, R50*

Для цитирования: *Федосов В. А., Богатченко В. В. Финансовый механизм инициативного бюджетирования в Российской Федерации // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2019. № 3. С. 117–127. DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-117-127*

ВВЕДЕНИЕ

Уходящее десятилетие ознаменовано различными мировыми трендами в финансовых отношениях, одним из которых выступает существенный рост общественного участия в различных сферах деятельности публичных органов власти. Инициативное (партисипаторное) бюджетирование (далее — ИБ) — одна из наиболее успешных форм общественного участия в бюджетном процессе, посредством которого происходит тесное взаимодействие органов власти и граждан в тех вопросах, которые традиционно считались полномочиями первых. Эффективность данных практик привела к их широкому распространению в различных государствах. Активный, а иногда и хаотичный рост практик инициативного бюджетирования, а также их разнообразие делает затруднительным подсчет их количества в мире. Тем не менее проведенные исследования показали, что если в 2010 г. количество

практик ИБ насчитывало от 795 до 1470 в мире [Sintomer Y. et al., 2012], то в 2018 г. — от 7059 до 7671, из них в Европе — 3452, в Латинской Америке и на Карибах — от 2438 до 2700, в Азии — от 734 до 875, в Африке — от 350 до 400, в Северной Америке — от 75 до 80 [Dias N., Júlio S., 2018].

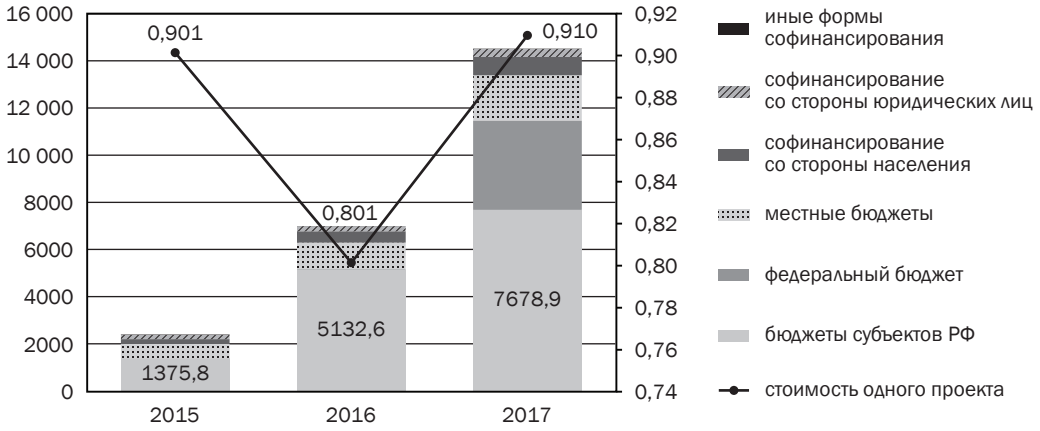
Бурное развитие инициативного бюджетирования в мире привело к всестороннему изучению этого феномена. Оно настолько многогранно, что вызывает интерес у социологов, политологов, психологов, юристов, урбанистов, экономистов и представителей других научных направлений. Теоретические и практические модели общественного участия в бюджетном процессе очень разнообразны [Федосов В. А., 2017]. ИБ можно рассматривать как способ оптимизации общественных благ и общественных затрат [Морунова Г. В., 2016]. С нашей точки зрения, важным аспектом, который может повлиять на перспективы развития ИБ как положительно, так и отрицательно, является его финансовый механизм. Если он не будет прозрачным и понятным для участников бюджетного процесса, граждан и организаций, то это может привести, с одной стороны, к противодействию органов власти, а с другой стороны, к утрате самого важного элемента такого рода практик — доверия граждан.

С организационной точки зрения значимым фактором успеха практики инициативного бюджетирования является участие руководителя финансового органа соответствующего публично-правового образования в ее запуске и реализации [Вагин В. В. и др., 2017, с. 107].

Инициативное бюджетирование в мире ассоциируется в основном с осуществлением полномочий органов местного самоуправления. В Российской Федерации аналогичная ситуация, но фактически финансирование проектов ИБ из местных бюджетов не так значительно, и за период 2015–2017 гг. его удельный вес уменьшился (рис. 1).

Рисунок 1

Финансирование проектов инициативного бюджетирования в Российской Федерации за 2015–2017 гг., млн руб. / Participatory budgeting projects financing in the Russian Federation in 2015–2017, million RUB



Источники: составлено авторами на основе данных: Лавров А. М. Основные итоги и направления развития инициативного бюджетирования в России. Московский финансовый форум, 2018 (http://www.nifi.ru/images/FILES/NEWS/2018/MFF2018/IB_070918/RUS/1/7.-Lavrov.pdf); Доклад о лучшей практике развития инициативного бюджетирования в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях / Министерство финансов Российской Федерации, 2018 (https://www.minfin.ru/common/upload/library/2018/08/main/IB_2018.pdf).

Sources: compiled by authors based on data: http://www.nifi.ru/images/FILES/NEWS/2018/MFF2018/IB_070918/RUS/1/7.-Lavrov.pdf; https://www.minfin.ru/common/upload/library/2018/08/main/IB_2018.pdf.

В 2017 г. доля финансирования проектов ИБ из местных бюджетов составила 13,3 % и сократилась по сравнению с 2015 г. практически в два раза, а доля внебюджетного финансирования (население, юридические лица и иные формы) сократилась до 7,8 %, или более чем в два раза. Это происходило на фоне общего роста финансирования проектов ИБ, особенно за счет средств федерального и региональных бюджетов, доля которых в 2017 г. достигла около 79 %. Стоимость одного проекта колебалась за рассматриваемый период и в 2017 г. составила 910 тыс. руб.

Основой любой практики ИБ является партисипаторный механизм — комплекс действий, выстроенных на основании последовательных процедур непосредственного участия граждан и предпринимательского сообщества в развитии общественной инфраструктуры[1].

АНАЛИЗ ЭЛЕМЕНТОВ ФИНАНСОВОГО МЕХАНИЗМА ИБ

В статье проанализирован финансовый механизм инициативного бюджетирования, включающий в себя в том числе следующие элементы:

1) реализация проектов ИБ;
2) сопровождение практик ИБ;
3) обслуживание (содержание) объектов, созданных в результате реализации практик ИБ.

Рассмотрим более подробно каждый из этих элементов расходов.

Реализация проектов ИБ

Финансовый механизм реализации проектов зависит от множества факторов, важнейшими из которых являются следующие:

— уровень бюджетной системы, из которого финансируется практика инициативного бюджетирования;

— наличие софинансирования проектов со стороны других бюджетов бюджетной системы, граждан и организаций.

Уровень бюджетной системы

В Российской Федерации практически все практики инициативного бюджетирования, за исключением «Твоего бюджета» в Санкт-Петербурге, реализуются на местном уровне. Но как мы уже видели на рис. 1, основная часть денежных средств поступает из федерального и региональных бюджетов, что позволяет сделать вывод об инициаторе данных практик и его роли в принятии решений.

Тем не менее в Российской Федерации существуют практики, когда финансирование осуществляется только из одного бюджета — местного или регионального, например в Сосновом Бору Ленинградской области (рис. 2) и в Санкт-Петербурге (рис. 3).

В Санкт-Петербурге финансирование практики «Твой бюджет» осуществляется из регионального бюджета. Но часть инициатив граждан связана с полномочиями муниципальных образований. В том случае если муниципалитеты готовы брать на себя реализацию инициатив, из бюджета Санкт-Петербурга может быть предоставлена субсидия в местный бюджет на выполнение соответствующего проекта. Кроме того, в отдельные проекты вкладывали денежные средства организации.

---

[1] *Круглый стол на тему «Инициативное бюджетирование как механизм поддержки местных инициатив и участия населения в решении вопросов местного значения» / Государственная дума Федерального собрания Российской Федерации. URL: http://www.komitet4.km.duma.gov.ru/upload/site28/8._REKOMENDACII_KRUGLOGO_STOLA_proekt.docx.*

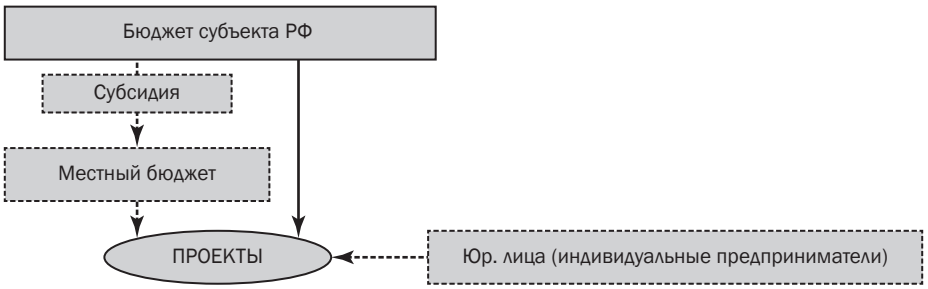
Рисунок 2

Финансовый механизм практики «Я планирую бюджет» в Сосновом Бору Ленинградской области / Financial mechanism of the practice "I plan the budget" in Sosnovy Bor of the Leningrad Region

Источник: составлено авторами / Sources: compiled by authors.

Рисунок 3

Финансовый механизм практики «Твой бюджет» в Санкт-Петербурге / Financial mechanism of the practice "Your budget" in St. Petersburg



Источник: составлено авторами / Sources: compiled by authors.

Например, в 2016 г. победила инициатива по организации пункта обогрева для бездомных в холодное время года. При ее реализации размер бюджетных ассигнований составил 1830 тыс. руб., также поступили денежные средства от благотворительного фонда в размере 418 тыс. руб. и коммерческой организации в размере 150 тыс. руб.

Наличие софинансирования

Значительная часть практик инициативного бюджетирования в Российской Федерации реализуется с применением софинансирования из следующих источников:

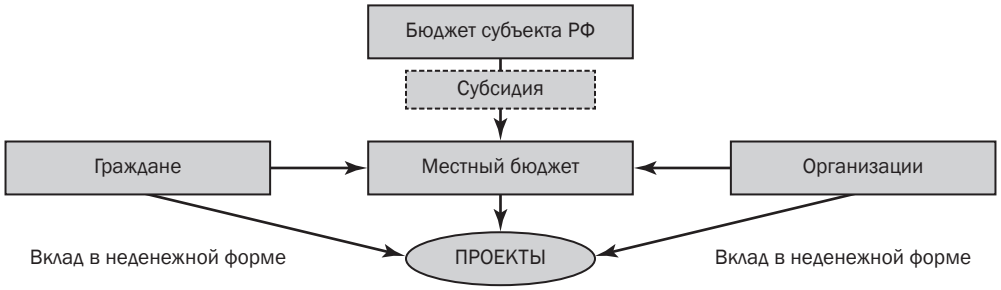
— другие бюджеты бюджетной системы;
— граждане;
— юридические лица и индивидуальные предприниматели.

Софинансирование проектов инициативного бюджетирования в Российской Федерации развито в большей степени, чем за рубежом [Cabannes Y., 2018, с. 16]. Наиболее типичным примером софинансирования является Программа поддержки местных инициатив (далее — ППМИ), которая инициируются субъектами Российской Федерации. Субсидии из бюджетов субъектов РФ передаются в муниципальные бюджеты, которые участвуют в софинансировании проектов на основании соглашений, заключаемых между региональным органом исполнительной власти и муниципальными образованиями в соответствии с порядком, установленным нормативно-правовым актом субъекта Российской Федерации. В редких случаях получателями бюджетных ассигнований становятся некоммерческие организации, например, в Воронежской области это ассоциация «Совет муниципальных образований Воронежской области», которая обеспечивает конкурсные процедуры. Софинансирование из других источников также поступает в местные бюджеты [Шульга И., Сухова А., 2016, с. 11; Вагин В. В., Шаповалова Н. А., 2018, с. 115].

Таким образом, финансирование проектов осуществляется в основном за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации, но их софинансируют местные бюджеты, граждане и организации. Кроме того, граждане и организации имеют право осуществлять вклады в неденежной форме (рис. 4).

Рисунок 4

Финансовый механизм ППМИ / Financial mechanism of LISP

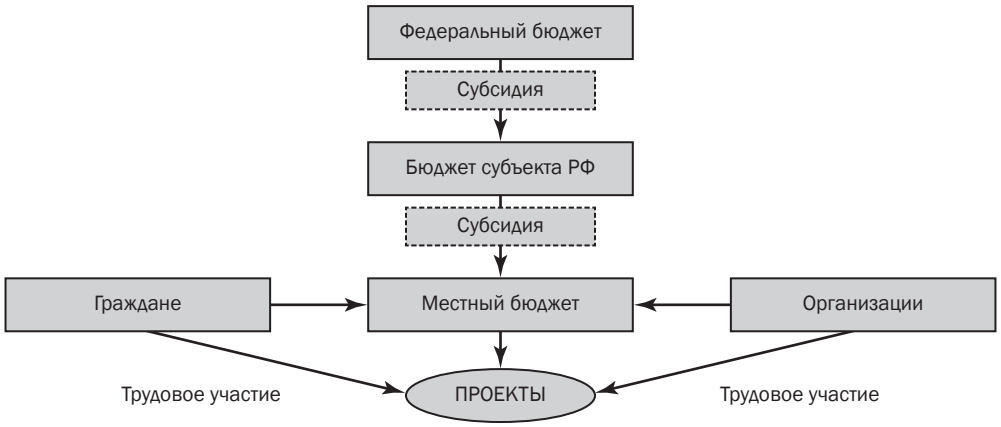


Источник: составлено авторами / Sources: compiled by authors.

Финансирование проектов инициативного бюджетирования осуществляется и из федерального бюджета. Финансовый механизм приоритетного проекта «Формирование комфортной городской среды» представлен на рис. 5.

Рисунок 5

Финансовый механизм приоритетного проекта «Формирование комфортной городской среды» / Financial mechanism of the priority project "Formation of comfortable urban environment"



Источник: составлено авторами / Sources: compiled by authors.

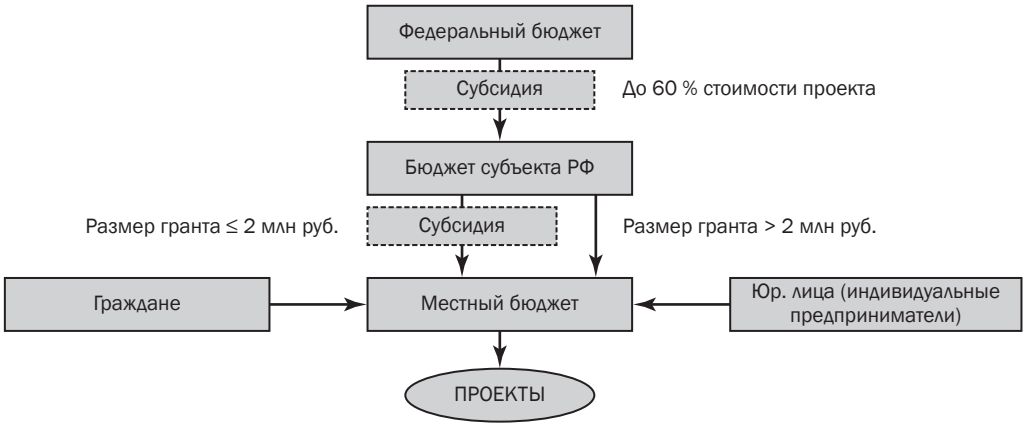
Денежные средства выделяются из федерального бюджета регионам в форме субсидий в соответствии с условиями проекта, которые включают необходимость принятия субъектами Российской Федерации (муниципальными образованиями) программ формирования современной городской среды. Также в данной практике могут участвовать граждане и организации посредством денежного и (или) трудового участия.

По данной практике за период 2017–2020 гг. должно быть выделено 124 110 млрд руб., в том числе из федерального бюджета — 85 101 млрд руб., из консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации — 39 009 млрд руб.

Похожий механизм софинансирования предусмотрен по грантовой поддержке местных инициатив граждан в сельских поселениях[2]. Инициатором выступает Минсельхоз России, субсидии выделяются из федерального бюджета, также предусматривается софинансирование со стороны местных бюджетов, граждан и организаций (рис. 6).

Рисунок 6

Финансовый механизм грантовой поддержки местных инициатив граждан в сельских поселениях / Financial mechanism of grant support of citizens local initiatives in rural settlements



Источник: составлено авторами / Sources: compiled by authors.

Софинансирование практик инициативного бюджетирования ставит перед органами власти ряд задач, важнейшей из которых является привлечение внебюджетных средств, но эта задача не единственная. По мнению экспертов [Шульга И. Е. и др., 2017, с. 46], есть даже более важная задача — настройка оптимальной мотивации участников программы, заключающаяся в следующем:

— решение наиболее острых проблем — софинансирование со стороны граждан возможно в том случае, если проблема требует безотлагательного решения;

— осознание причастности к деятельности по развитию территории;

— возникающее у граждан чувство «совладельцев» позволяет обеспечить лучшую сохранность создаваемого или восстанавливаемого объекта инфраструктуры после завершения работ и его более эффективную эксплуатацию.

Сопровождение практик ИБ

В целом все расходы на сопровождение практик инициативного бюджетирования рассчитать достаточно проблематично. Часть из них просчитывается точно (назовем их прямыми затратами), другие можно определить только приблизительно (назовем их косвенными затратами).

К прямым затратам можно отнести:

— расходы по контракту с консультантами на сопровождение практики инициативного бюджетирования (как правило, консультанты привлекаются через государственные (муниципальные) закупки);

— заработную плату и начисления на выплаты по оплате труда специально нанятого персонала органов власти, который занимается этой сферой деятельности;

---

[2] *Постановление Правительства РФ от 14.07.2012 № 717 «О Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия».*

— материальные расходы, которые можно однозначно отнести к организации практики (материально-техническое обеспечение текущей деятельности).

К косвенным затратам можно отнести:

— заработную плату уже работающих сотрудников, на которых помимо их основной работы возложены обязанности сопровождать практику инициативного бюджетирования;

— материальные расходы, которые нельзя однозначно отнести к организации практики инициативного бюджетирования, т. к. они пересекаются с другими направлениями деятельности органов власти (материально-техническое обеспечение текущей деятельности).

Внедрение практики инициативного бюджетирования предваряют длительные совещания органов власти по обсуждению организации данного процесса, дизайна практики, финансирования и других важных вопросов. А далее необходимо постоянное ее сопровождение в процессе реализации. Все эти расходы также относятся к косвенным.

Публично-правовые образования используют два основных варианта кадровой организации практики инициативного бюджетирования:

— посредством своих сотрудников (уже работающих или специально нанятых);

— привлечение консультантов.

И та и другая схемы имеют свои положительные стороны и недостатки, если их рассматривать с точки зрения органов власти (табл. 1).

Таблица 1

Положительные эффекты вариантов кадровой организации практики инициативного бюджетирования / Positive effects of personnel organization options of participatory budgeting practice

Показатель	Консультанты	Сотрудники публично-правового образования
Положительные эффекты	— знают методику внедрения и реализации практики ИБ — обладают опытом реализации практик ИБ, знают возможные «подводные камни» — умеют общаться с гражданами на одном с ними языке	— знают специфику работы органов власти — знают порядок межведомственного взаимодействия — знают порядок согласования инициатив — расходы на заработную плату сотрудников ниже, чем расходы на консультантов — не требуется разрабатывать алгоритм финансирования их деятельности

Источник: составлено авторами / Sources: compiled by authors.

В 2016 г. сопровождение практик инициативного бюджетирования было обеспечено в 17 субъектах Российской Федерации — всего 165 консультантов и специалистов региональных органов исполнительной власти участвовали в этой работе [Вагин В. В., Шаповалова Н. А., 2018, с. 117]. Часть публично-правовых образований применяет смешанный вариант кадровой организации. Например, на первоначальном этапе запуска практики ИБ приглашают консультантов, а далее реализуют ее своими силами. С учетом того, что почти все методики практик инициативного бюджетирования находятся в общем доступе, некоторые публично-правовые образования предварительно дорабатывают их под свой формат и запускают практику ИБ без привлечения консультантов.

Обслуживание (содержание) объектов, созданных в результате реализации практик ИБ

Если проект инициативного бюджетирования предполагает инвестиции в форме капитальных вложений в объекты государственной (муниципальной) собственности, то в последующем их содержание дополнительным бременем ложится на соответствующие органы власти. Эти расходы, как правило, не учитываются в проектах инициативного бюджетирования и увеличивают последующую нагрузку на бюджеты.

Данный вид расходов практически по всем проектам можно рассчитать достаточно точно. Другой вопрос, что органы власти не ведут по ним отдельную статистику.

Проблемы финансирования практик ИБ

Существующее разнообразие практик инициативного бюджетирования в Российской Федерации порождает такое же большое количество проблем при их финансировании, которые можно систематизировать следующим образом.

1 Финансирование практики инициативного бюджетирования из бюджетов вышестоящих уровней бюджетной системы.

Несмотря на то что в большинстве практик ИБ проекты связаны с полномочиями муниципальных образований и реализуются на местном уровне, основная часть денежных средств выделяется из федерального и региональных бюджетов. Возможно, такой подход оправдан в текущее время с целью стимулирования развития инициативного бюджетирования на местном уровне, но он имеет ряд рисков. Несмотря на наличие программных документов, никто не может гарантировать, что через какой-либо период времени федеральные и (или) региональные органы власти не прекратят или не уменьшат финансирование данных практик, а органы местного самоуправления смогут реализовать их или подобные им уже за счет собственных финансовых ресурсов. Кроме того, понимание, что органы государственной власти могут выделять денежные средства на выполнение полномочий муниципалитетов, ведет к развитию иждивенческих настроений у органов местного самоуправления.

2. Сбор денег публично-правовым образованием при софинансировании.

Например, при реализации практик, основанных на методическом подходе, применяемом в Программе поддержки местных инициатив, наиболее распространенным вариантом является ситуация, когда для получения денежных средств из регионального бюджета муниципальное образование берет на себя обязательства софинансирования проекта, а также пытается привлечь денежные средства от граждан и организаций в соответствующих долях.

Вопрос софинансирования со стороны муниципального образования не является сложным, если:

— отбор проектов (а соответственно, и муниципальных образований, которые будут их реализовывать) осуществляется в одном финансовом году, а реализация — в следующем. В таком случае бюджетные ассигнования включаются в бюджет на соответствующий финансовый год;

— отбор проектов и их реализация осуществляется в одном финансовом году, и муниципальное образование уже заложило денежные средства на их реализацию в бюджет, т. к. субъект Российской Федерации гарантирует каждому муниципальному образованию получение субсидии при выполнении требуемых конкурсом условий. То есть фактически идет конкурс между проектами не в рамках региона, а в рамках муниципального образования. Если в муниципальном образовании ни один проект не признан победителем, то запланированные бюджетные ассигнования можно перераспределить на другие статьи в течение финансового года.

Если же отбор проектов и их реализация осуществляются в одном финансовом году, а муниципальное образование не заложило на эти цели денежные средства в бюджет, то в случае признания победителем какого-либо проекта в текущем финансовом году можно денежные средства на его реализацию запланировать через поправку в бюджет.

Софинансирование со стороны граждан и организаций — гораздо более проблемный вопрос. При участии в конкурсе проектов данные субъекты, как правило, обещают профинансировать их в определенном объеме в случае победы. Однако это не является гарантией реального перечисления денежных средств в местный бюджет. Поэтому, если тот или иной проект выигрывает конкурс, муниципальное образование сталкивается с необходимостью в короткие сроки обеспечить поступление денежных средств в бюджет в соответствующем объеме. Иногда это сложно сделать, учитывая временной лаг между

объявлением конкурса и его завершением, возможные финансовые трудности как у граждан, так и у организаций или возникшее у них нежелание участвовать в финансировании проекта по тем или иным причинам (например, в связи с изменением сути проекта).

Другой вариант — это сбор денежных средств до начала конкурсного отбора. В этом случае муниципальное образование может гарантировать наличие денежных средств от граждан и организаций еще до признания проекта победителем, но данный подход имеет очень существенный негативный эффект. В том случае, если проект не выигрывает, необходимо будет вернуть деньги, а сделать это еще сложнее, чем собрать их, в особенности в ситуации с гражданами.

Поэтому перед муниципалитетами стоит дилемма, которая не имеет однозначно удачного решения, — участвовать в конкурсе, привлекая деньги у граждан и организаций без гарантии их поступления в полном объеме, или привлекать деньги заранее, учитывая, что в случае проигрыша их придется перечислять обратно.

Еще более сложной представляется оценка неденежных вкладов — каких-либо материальных объектов или трудового участия. Оценка неденежных вкладов требует разработки соответствующей методики, которая должна учесть все возможные варианты, что представляется достаточно проблематичным.

3. Расходы на поддержание созданных объектов.

Мы уже рассматривали данный вид расходов. Несмотря на то что просчитать их можно достаточно точно, органы государственной власти после реализации проектов инициативного бюджетирования не ведут учет этих расходов.

Нельзя рассматривать данные расходы как однозначно отрицательный эффект, так как ряд объектов создается не полностью за счет денежных средств самого публично-правового образования. Он функционирует, влияя на уровень удовлетворенности граждан решением вопросов местного значения. Но при реализации практик инициативного бюджетирования нужно учитывать данные расходы, если стоит задача комплексной оценки всех эффектов.

4. Существенная доля расходов на сопровождение практик инициативного бюджетирования по отношению к общему объему финансирования.

Данная проблема особенно остро проявляется на начальных этапах развития инициативного бюджетирования в публично-правовом образовании. Решение — развитие практики и ее масштабирование. Тогда удельный вес расходов на сопровождение практики ИБ в общем объеме расходов на нее будет снижаться.

5. Возможное понижение оценки результатов деятельности муниципальных образований, получающих субсидии из вышестоящих бюджетов, в ходе мониторинга качества управления муниципальными финансами. Как правило, методики оценки включают показатель, связанный с получением трансфертов из вышестоящих бюджетов. Если муниципальные образования получают субсидии на финансирование проектов инициативного бюджетирования, то их общая оценка ухудшается.

В таком случае желательно внести изменения в методику оценки качества управления муниципальными финансами, которые не приводили бы к снижению показателей муниципальных образований.

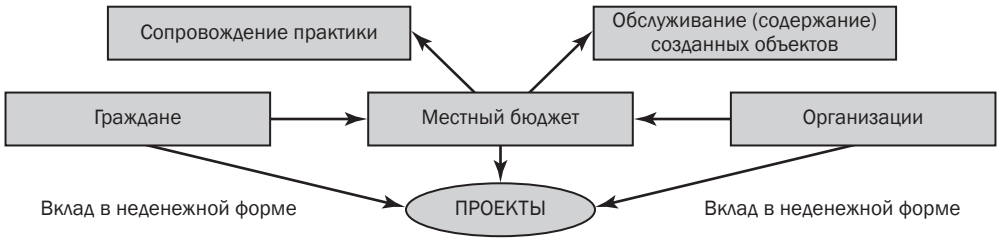
ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Инициативное бюджетирование развивается в Российской Федерации быстрыми темпами. Имеющиеся проблемы финансирования практик ИБ требуют решения, но не являются непреодолимыми. С нашей точки зрения, на данном этапе уместно финансирование проектов инициативного бюджетирования из бюджетов вышестоящего уровня, но в последующем муниципальные образования должны переходить к финансированию проектов из своего бюджета. Это упростит финансовый механизм ИБ и снизит зависимость

реализации проектов вследствие изменений политической ситуации в регионах и на федеральном уровне. В этом случае с учетом расходов на сопровождение практик инициативного бюджетирования и расходов на обслуживание (содержание) созданных объектов, а также с использованием механизма софинансирования финансовый механизм на местном уровне будет выглядеть следующим образом (рис. 7).

Рисунок 7

Финансовый механизм инициативного бюджетирования на местном уровне / Financial mechanism of the participatory budgeting at the local level



Источник: составлено авторами / Sources: compiled by authors.

Также важный аспект — условие предоставления денежных средств на реализацию проектов инициативного бюджетирования на конкурсной основе, чтобы участники данного процесса, генерирующие идеи, находились в конкурентной среде и были мотивированы продвигать и развивать свой проект, осуществлять его сопровождение после реализации.

Развитие инициативного бюджетирования имеет большие перспективы в Российской Федерации. Настройка финансового механизма практик ИБ, более полное понимание его сущности и возможных вариантов совершенствования будет способствовать повышению эффективности данных отношений.

Список источников

Вагин В. В., Шаповалова Н. А. Состояние инициативного бюджетирования в Российской Федерации: новые тренды и возможности развития // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2018. № 1. С. 110–122.

Вагин В. В., Шаповалова Н. А., Гаврилова Н. В. Факторы, возможности и ограничения развития инициативного бюджетирования в Российской Федерации // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. 2017. № 1. С. 103–113.

Морунова Г. В. Теория, законодательство и практика организации муниципальных финансов в трансформационной экономике. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2016. 153 с.

Федосов В. А. Общественное участие в бюджетном процессе: зарубежный опыт и российская практика. СПб.: Изд-во СПбГЭУ, 2017. 143 с.

Шульга И., Сухова А. Программа поддержки местных инициатив: совершенствование местного самоуправления и развитие инициативного бюджетирования. М.: Алекс, 2016. 52 с.

Шульга И. Е. и др. Инициативное бюджетирование. Российский опыт в области участия граждан в решении вопросов местного значения. М.: Алекс, 2017. 124 с. URL: https://drive.google.com/file/d/1_7sqFEAMTSMQ_-n5uHG0gOLv_OLvdue7/view.

Cabannes Y. Highlights on some Asian and Russian Participatory Budgeting Pioneers / International Observatory on Participatory Democracy, 2018. 27 p. URL: https://www.oidp.net/docs/repo/doc362.pdf.

Dias N., Júlio S. The next thirty years of participatory budgeting in the world start today / Hope for Democracy. 30 Years of Participatory Budgeting Worldwide. Dias N. (ed.). 2018. 635 p. URL: http://npms.cfh.ufsc.br/files/2018/09/hope_for_democracy_-_digital.pdf.

Sintomer Y. et al. Transnational Models of Citizen Participation: The Case of Participatory Budgeting // Journal of Public Deliberation. 2012. Vol. 8. Iss. 2. Art. 9. URL: https://www.publicdeliberation.net/jpd/vol8/iss2/art9.

Поступила в редакцию 10 апреля 2019 г.
Принята к публикации 10 июня 2019 г.

DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-117-127

Financial Mechanism of Participatory Budgeting in the Russian Federation

Vitalii A. Fedosov[1] *(fedosov.vitali@gmail.com)*
[1] *Saint Petersburg State University of Economics, Saint Petersburg 191023, Russian Federation*
Valeriya V. Bogatchenko[1] *(bogatchenkovaleria@gmail.com)*
[1] *Saint Petersburg State University of Economics, Saint Petersburg 191023, Russian Federation*

Abstract
Participatory budgeting is one of the most actively developing forms of public participation in the budget process. Participatory budgeting practices implemented in the Russian Federation differ significantly from each other, which suggests that it is necessary to study further their financial mechanism. The authors has summarized the features of the financial mechanism in the implementation of various practices of participatory budgeting, and has highlighted and described the elements related to the following: implementation of participatory budgeting projects; accompanying participatory budgeting practices; and maintenance of objects created as a result of participatory budgeting practices implementation. The problems that are arising in the process of financing various participatory budgeting practices are systematized, and possible ways of solving them are proposed.

Keywords:
participatory budgeting, budget, financial mechanism, co-financing, subsidy

JEL: *H72, R50*

For citation: *Fedosov V.A., Bogatchenko V.V. Financial Mechanism of Participatory Budgeting in the Russian Federation. Finansovyj žhurnal — Financial Journal, 2019, no. 3, pp. 117–127 (In Russ.). DOI: 10.31107/2075-1990-2019-3-117-127*

References

Cabannes Y. (2018). Highlights on Some Asian and Russian Participatory Budgeting Pioneers. International Observatory on Participatory Democracy, 27 p. Available at: https://www.oidp.net/docs/repo/doc362.pdf.

Dias N., Júlio S. (2018). The next thirty years of participatory budgeting in the world start today. In: Hope For Democracy. 30 Years of Participatory Budgeting Worldwide. Dias N. (ed.), 635 p. Available at: http://npms.cfh.ufsc.br/files/2018/09/hope_for_democracy_-_digital.pdf.

Fedosov V.A. (2017). Public Participation in the Budget Process: Foreign Experience and Russian Practice. St. Petersburg: SPbGEU Publ., 143 p. (In Russ.).

Morunova G.V. (2016). Theory, Law and Practice of the Municipal Finance Organization in the Transition Economy. St. Petersburg: SPbGEU Publ., 153 p. (In Russ.).

Shulga I.E. et al. (2017). Participatory Budgeting. Russian Experience of Citizens Participation in Addressing Local Issues. Moscow: Aleks Publ., 124 p. (In Russ.). Available at: https://drive.google.com/file/d/1_7sqFEAMTSMQ_-n5uHG0gOLv_OLvdue7/view. (In Russ.).

Shulga I., Sukhova A. (2016). Program of Support of Local Initiatives: Improvement of Local Self-Government and Development of Initiative Budgeting. Moscow: Aleks Publ., 52 p. (In Russ.).

Sintomer Y. et al. (2012). Transnational Models of Citizen Participation: The Case of Participatory Budgeting. *Journal of Public Deliberation*, vol. 8, iss. 2, art. 9. Available at: https://www.publicdeliberation.net/jpd/vol8/iss2/art9.

Vagin V.V., Shapovalova N.A. (2018). Status of Initiative Budgeting in the Russian Federation: New Trends and Opportunities for Development. *Finansovyj žhurnal — Financial Journal*, no. 1, pp. 110–122 (In Russ.). DOI: 10.31107/2075-1990-2018-1-110-1.

Vagin V.V. Shapovalova N.A., Gavrilova N.V. (2017). Factors, Opportunities and Restrictions for the Development of Initiative Budgeting in the Russian Federation. *Finansovyj žhurnal — Financial Journal*, no. 1, pp. 103–113 (In Russ.).

Received 10.04.2019
Accepted for publication 10.06.2019

Уважаемые читатели и авторы!

Начиная с четвертого номера 2019 г. наше издание будет выходить под названием «**Финансовый журнал**».

Подписку на журнал можно оформить в любом отделении почтовой связи России по Объединенному каталогу «Пресса России». Подписной индекс **42068**.

Доставку любого номера «Финансового журнала» второго полугодия 2019 г. вы можете заказать по интернет-каталогу «Российская периодика» на сайте **www.arpk.org**. Телефон для справок (499) 152-04-90.

Редакция:

Главный редактор В. С. Назаров
Ведущий редактор Т. М. Захарова
Корректор И. П. Белова
Дизайн и верстка А. С. Лухин
Редактор английского текста А. С. Нечаева

Адрес редакции:

Настасьинский пер., д. 3, стр. 2, Москва 127006, Россия
Тел. (495) 699-76-83
E-mail: finjournal@gmail.com
Сайт: www.finjournal-nifi.ru

Подписано в печать 24.06.2019 г. Свободная цена. Тираж 200 экз. Заказ №1897-19
Отпечатано в соответствии с предоставленными материалами в ООО «Амирит».
410004, г. Саратов, ул. Чернышевского, 88, литер У.
Тел. (8452) 24-86-33, e-mail: 248633a@mail.ru