
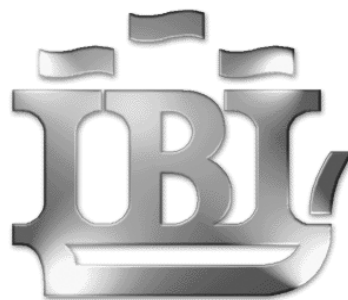


BULLETIN  **ВЕСТНИК**

**ЭКОНОМИЧЕСКОГО
НАУЧНОГО ОБЩЕСТВА
СТУДЕНТОВ И АСПИРАНТОВ**

Финансы: проблемы и решения



№ 30

***OF STUDENTS' ECONOMIC
SCIENTIFIC SOCIETY***

Finance: problems and decisions

**Санкт-Петербург
2011**

ББК 65

В 38

Межвузовский студенческий научный журнал

Учредители: Международный банковский институт (МБИ)

Международная академия наук высшей школы (МАН ВШ)

Учрежден 7 мая 2002 г.



Рецензент

Редакционная
коллегия:

Деревянко Ю.Д. – главный редактор журнала, ректор МБИ
член-корреспондент МАН ВШ, к.э.н.

Израилов В.В. – зам. главного редактора, ученый секретарь
Санкт-Петербургского отделения МАН ВШ, д.т.н., профессор

Погостинская Н.Н. – научный редактор выпуска, д.э.н.,
профессор, заслуженный работник высшей школы РФ

Горбадей Н.С. – научный редактор выпуска, к.э.н., доцент

Суханов О.В. – к.т.н., доцент

Погостинский Ю.А. – д.э.н., профессор

Захаров И.Н. – к.т.н., доцент

Фаттахов В.В. – к.т.н., доцент

Бургонова Г.Н. – к.э.н., профессор

Высоцкий Ю.В. – д.филос.н., профессор

Кузютин Д.В. – к. ф.-м. н., доцент

Макарова Н.В. – д.пед.н., профессор

Марков Я.Г. – к.т.н.

Павлова И.П. – д.э.н., профессор

Пивоваров С.Э. – д.э.н., профессор

Погорлецкий А.И. – д.э.н., профессор

Попова Е.М. – д.э.н., профессор

Стишкова Л.И. – к.ф.н., доцент

Утевский А.С. – д.э.н.

Журавлев А.Е. – председатель Совета ЭНОС, студент МБИ

Ястребова М.А. – к.ф.-м.н., научный руководитель НИРС

Вестник экономического общества студентов. № 30 // Межвузовский студенческий научный журнал. Bulletin of students' economic scientific society. Финансы: проблемы и решения. Finance: problems and decisions / Под редакцией профессора Н.Н. Погостинской, доцента Н.С. Горбадей, доцента О.В. Суханова. – СПб.: Изд-во МБИ, 2011. – 154 с.

ISBN 978-5-4228-0002-5

Публикуемый сборник статей отражает результаты учебно-исследовательской и научно-исследовательской работы студентов экономических вузов СПб.

ISBN 978-5-4228-0002-5

© АНО ВПО «Международный
банковский институт», 2011

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
Агафонов Н.С. , Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. Горулев Д.А., доцент – научный руководитель. НОВАЯ ЕВРОПЕЙСКАЯ СИСТЕМА КОНТРОЛЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СТРАХОВЩИКОВ «SOLVENCY II»: АПРОБАЦИЯ В РОССИИ	6
Гордеев Г.П. , Международный банковский институт. Суханов О.В., к.т.н., доцент – научный руководитель. ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ РФ, ПРОБЛЕМЫ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ	17
Гущеварова К.Н. , Международный банковский институт. Суханов О.В., к.т.н., доцент – научный руководитель. АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БЮДЖЕТА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ЗА ПЕРИОД 2008–2010 гг.	30
Зикеев М.Л. , Международный банковский институт. Суханов О.В., к.т.н., доцент – научный руководитель. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ, ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ ФОНДАМИ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ	44
Кривошеева И.Н. , Международный банковский институт. Суханов О.В., к.т.н., доцент – научный руководитель. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ РФ	56
Павлюк Н.Р. , Международный банковский институт. Погостинская Н.Н., д.э.н., профессор – научный руководитель. ОН-ЛАЙН СТРАХОВАНИЕ: УГРОЗА ИЛИ ДОПОЛНЕНИЕ СТРАХОВЫМ ПОСРЕДНИКАМ	72
Помецко А.В. , Международный банковский институт. Суханов О.В., к.т.н., доцент – научный руководитель. БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ НАУКИ	77
Самитова В.Р. , Международный банковский институт. Горбадей Н.С., к.э.н., доцент – научный руководитель. СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ	85
Сизова М.А. , Международный банковский институт. Горбадей Н.С., к.э.н., доцент – научный руководитель. ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ В ГЕРМАНИИ И РОССИИ. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ	97

Сизова М.А. , Международный банковский институт. Суханов О.В., к.т.н., доцент – научный руководитель. ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	107
Симонин Е.Е. , Международный банковский институт. Погостинская Н.Н., д.э.н., профессор – научный руководитель. ЗАДАЧИ ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ ВНЕШНИХ ВОЗДЕЙСТВИЙ В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ	117
Хохрякова Е.М. , Международный банковский институт. Горбадей Н.С., к.э.н., доцент – научный руководитель. РИСКИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ. СТРАХОВАНИЕ, КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ИХ МИНИМИЗАЦИИ	123
Явид Ю.Д. , Международный банковский институт. Горбадей Н.С., к.э.н., доцент – научный руководитель. СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ В РОССИИ: ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ, БУДУЩЕЕ	134
Явид Ю.Д. , Международный банковский институт. Суханов О.В., к.т.н., доцент – научный руководитель. БЮДЖЕТНЫЕ РАСХОДЫ НА ОБРАЗОВАНИЕ	146

ВВЕДЕНИЕ

На современном этапе развития экономики нашей страны, когда все силы направлены на поиск путей выхода из финансового кризиса, разразившегося осенью 2008 года, одними из наиболее актуальных становятся вопросы социального обеспечения граждан, проблемы финансирования науки и образования, а также вопросы формирования приемлемого бюджета в условиях кризиса.

Эти и многие другие вопросы волнуют и подрастающее поколение молодых ученых, которые еще учатся, но уже имеют достаточно ясную гражданскую позицию, которую и пытаются выразить в своих работах. Большинство работ, представленных в сборнике, носит социальную направленность. Насущные социальные вопросы поднимают авторы работ посвященных медицинскому страхованию, порядку формирования ФОМС в нашей стране и практике реализации обязательного медицинского страхования за рубежом, чей опыт можно было бы использовать и в нашей стране. Волнуют авторов и вопросы финансирования образования и науки, поскольку без образования и развития новых современных технологий невозможно стабильное будущее нашей страны. Уже который год подряд студенческую молодежь волнуют вопросы формирования бюджета страны, его доходной и расходной части, проблемы государственного долга и то, какие перспективы ждут нашу страну в будущем.

Не осталась без внимания авторов и такая малоразвитая на сегодняшний день в нашей стране отрасль страхования, как страхование жизни. В сборнике затронуты и такие вопросы страхования, как страхование рисков в банковской сфере и возможность их минимизации, а также проблемы оценки платежеспособности страховщиков с применением опыта европейских стран и ее адаптации на территории нашей страны.

В сборнике представлены работы студентов и аспирантов как АНО ВПО «МБИ», так и представителей Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов. Многогранность освещаемых в работах вопросов, их актуальность несут в себе несомненную научную ценность и интересны уже потому, что они рассмотрены молодым поколением, делающим свои первые шаги в науке, болеющим за свое будущее.

Агафонов Н.С.

Санкт-Петербургский государственный университет
экономики и финансов

Горулев Д.А., доцент – научный руководитель

НОВАЯ ЕВРОПЕЙСКАЯ СИСТЕМА КОНТРОЛЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СТРАХОВЩИКОВ «SOLVENCY II»: АПРОБАЦИЯ В РОССИИ

Одной из центральных проблем государственного регулирования страхового рынка является регулирование платежеспособности страховых компаний. Это обусловлено тем, что только платежеспособная страховая компания в состоянии выполнять свои обязательства своевременно и в полном объеме. Мы ограничимся анализом требований к платежеспособности компаний, осуществляющих страхование иное, чем страхование жизни.

Первыми требованиями к платежеспособности страховых компаний стали требования Первой директивы ЕЭС по страхованию иному, чем страхование жизни 1973 г. (73/239/ЕЕС). Основой для нее послужили в частности работы К. Кампаня (Нидерланды),¹ опубликовавшего в 1948 г. отчет о платежеспособности 10 голландских страховщиков жизни в период 1926–1945 гг., и Т. Пентикейнена (Финляндия), впервые давшего определение фактической маржи платежеспособности (Available Solvency Margin) как разницы между активами и обязательствами.²

Директива выделяет в качестве главной гарантии платежеспособности страховой компании ее собственный капитал, который должен быть достаточным для того, чтобы покрыть возможные убытки и обеспечить выполнение обязательств перед контрагентами. Предусмотрено, что страховая компания должна обладать собственным капиталом в размере, не менее чем на одну треть превышающим наибольший из двух показателей:

¹ Campagne, C. Standard minimum de solvabilité applicable aux entreprises d'assurances. Report of the OEEC, March 11. 1961. Reprinted in Het Verzekerings-Archief deel XLVIII, 1971–1974.

Campagne, C., van der Loo, A. J. Yntema: Contribution to the method of calculating the stabilization reserve in life assurance business. Gedenboek Verzekeringskamer 1923–1948, Staatsdrukkerij- en uitgeverijbedrijf, Den Haag, 1948.

² Pentikäinen, Teivo: On the net retention and solvency of insurance companies, Skandinavisk Aktuarietidskrift, 1952.

– показатель премий: 18 % от страховой брутто-премии в размере до 10 млн единиц,³ 16 % от страховой брутто-премии в размере, превышающем 10 млн единиц;

– показатель выплат: 26 % от средних страховых выплат в размере до 7 млн единиц; 23 % от средних страховых выплат в размере, превышающем 7 млн единиц.

Средние страховые выплаты рассчитываются в среднем за 3 года (7 лет для рисков бури, града и заморозков).⁴ Наибольший из показателей уменьшается на отношение страховых выплат-нетто перестрахованию к страховым выплатам-брутто перестрахованию, причем максимально это уменьшение может составить 50 %. При этом минимальный собственный капитал должен быть не менее 200–400 тыс. единиц (в зависимости от осуществляемых видов страхования).

В 2002 г. в Первую директиву был внесен ряд изменений, в частности минимальный собственный капитал страховщика был повышен до 2 млн евро (3 млн евро для страхования ответственности), для целей расчета показателей премии по страхованию авиационной, морской и гражданской ответственности стали увеличиваться на 50 % в связи с высоким риском, присущим данным видам страхования. Кроме того, органам страхового надзора было предоставлено право затребовать план финансового оздоровления, если существует угроза нарушения прав страхователей. Эти изменения были названы Solvency I.⁵

Однако многолетний опыт показал, что система Первой директивы и Solvency I недостаточно учитывает **риски** деятельности страховщика и не учитывает **качественные факторы** его деятельности. В частности она не учитывает риски инвестиций, страховые риски с длительным периодом

³ Для целей директивы это единица, определенная статьей 4 устава Европейского инвестиционного банка (European Investment Bank). В настоящее время это евро.

⁴ Official Journal of the European Communities, L 228/3 (73/239/EEC). [Электронный ресурс]. <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31973L0239:EN:NOT>>. First council directive of 24 July 1973 on the coordination of laws, regulations and administrative provisions relating to the taking-up and pursuit of the business of direct insurance other than life assurance.

⁵ Directive 2002/13/EC of the European Parliament and of the Council of March 5 amending Council Directive 73/239/EEC as regards the solvency margin requirements for non-life insurance undertakings. [Электронный ресурс]. <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32002L0013:EN:NOT>>

урегулирования убытков, риски перестрахования.⁶ Solvency I имеет и другие недостатки:

- рыночный и кредитный риски не учитываются в расчете маржи платежеспособности;
- не принимается во внимание диверсификация рисков;
- не учитывается кредитоспособность перестраховщиков;
- зависимость нормативного размера маржи платежеспособности от объемных величин, не являющихся в полной мере адекватной мерой страхового риска – страховых премий и выплат.⁷

В связи с этим с 2001 г. Еврокомиссия ведет работу по разработке и внедрению **Solvency II** – новой концепции надзора за платежеспособностью страховщиков. Был проанализирован опыт страхового регулирования различных стран. Наибольший интерес представляла концепция рискованного капитала (**Risk-Based Capital, RBC**), впервые введенная в США и Канаде в 1992–1993 гг. и позже принятая в частности в Японии, Иордании и Индонезии. Основа требований RBC состоит в том, что компания должна обладать капиталом для покрытия каждого вида риска. Он вычисляется путем сложения произведений объемных показателей на весовые коэффициенты, которые утверждаются органом страхового надзора (предварительно проводятся переговоры с представителями страхового рынка). Например, в США капитал для покрытия риска невозможности взыскания дебиторской задолженности перестраховщиков вычисляется как 10 % от суммы этой задолженности.⁸ Учитываются инвестиционные риски: для покрытия денежной наличности и государственных облигаций как безрисковых активов капитал не требуется, для покрытия корпоративных облигаций и акций весовые коэффициенты устанавливаются в зависимости от их рисковости (2–50 %). При этом страховые надзоры этих стран обладают значительными правами, например, страховой надзор Канады имеет очень широкие полномочия для контроля **качественных параметров** деятельности страховщиков, вплоть до эффективности используемых ими информационных систем и аутсорсинга.

⁶ *Sandström A.* Solvency: models, assessment and regulation. Chapman & Hall/CRC, 2006. – P. 43–45.

⁷ *Котловский И.Б., Сметанин А.Е.* Новая система оценки платежеспособности страховых компаний в Евросоюзе и Швейцарии // *Финансы.* – 2008. – № 4. – С. 48–49.

⁸ Comparison of the NAIC Life, P&C and Health RBC Formulas. [Электронный ресурс]. <http://www.actuary.org/pdf/finreport/jrbc_12feb02.pdf>

Другим важным предметом анализа для Еврокомиссии стала система банковского надзора. Система Basel I 1988 г. была основана на риск-ориентированных требованиях к капиталу, однако фактически не затрагивала качественные аспекты деятельности банков. Для устранения этого недостатка в 2004 г. была разработана система Basel II, состоящая из трех компонент:

1) минимальные требования к капиталу (Minimum Capital Requirements) для покрытия рисков: кредитного, рыночного, операционного, ликвидности. Собственный капитал должен составлять не менее 8 % от взвешенных по риску активов;

2) надзорный процесс (Supervisory Review Process): банки должны иметь собственные системы риск-менеджмента и внутреннего контроля, при этом надзорные органы должны оценивать эти системы и иметь право вмешиваться на ранней стадии проблем, чтобы не допустить нарушения прав контрагентов и падения капитала ниже нормативов;

3) рыночная дисциплина (Market Discipline). Дополняет компоненты 1 и 2. Банк обязан раскрывать информацию об уровне капитализации, подверженности рискам, процессах оценки риска. Это позволяет информировать рынок о банковских рисках и обеспечивает механизм последовательного и понятного раскрытия информации, позволяя сравнивать различные финансовые институты.⁹

25 ноября 2009 г. была принята директива 2009/138/ЕС об утверждении системы Solvency II, окончательно вступающая в силу 1 ноября 2012 г. Следует отметить, что утверждению директивы предшествовала совместная работа органов страхового надзора и представителей страховщиков стран ЕС, проводились тесты потенциального влияния Solvency II на финансовое положение страховщиков – Quantitative Impact Studies (QIS), первый из которых (QIS1) был проведен в 2005 г., а последний (QIS5) будет завершён в ноябре 2010 г. Директива распространяется на страховщиков, собирающих более 5 млн евро премии в год, что отражает принцип пропорциональности: небольшие организации не должны нести слишком большие издержки по расчету рисков и составлению отчетности.

Solvency II использовала опыт концепции рискового капитала и банковского надзора. Ее архитектура во многом схожа с архитектурой Basel II и также состоит из трех компонент:¹⁰

⁹ Sandström A. Solvency: models, assessment and regulation. Chapman & Hall/CRC, 2006. – P. 56–61.

¹⁰ Solvency II: Basic Architecture. [Электронный ресурс]. <http://ec.europa.eu/internal_market/insurance/solvency/architecture_en.htm>.

1. **Количественные требования.** Содержат требования к формированию технических резервов и к размеру собственного капитала. Требования к капиталу состоят из двух уровней:

а) **минимальные требования к капиталу (MCR).** MCR отражает минимальный размер собственного капитала страховщика. При его несоблюдении орган страхового надзора вправе немедленно отозвать лицензию. 98 % страховщиков ЕС отвечают требованию MCR, однако среди кэптивов этот показатель ниже – 87 %.¹¹

MCR рассчитывается по следующей формуле 1:

$$MCR_{NL} = \sum_{lob} \max(\alpha_{lob} \cdot TP_{lob}; \beta_{lob} \cdot P_{lob}), \quad (1)$$

где TP_{lob} – технические резервы по виду страхования – нетто-перестрахование на отчетную дату;

P_{lob} – начисленные премии по виду страхования – нетто-перестрахование за отчетный период;

$\alpha_{lob}, \beta_{lob}$ – фиксированные весовые коэффициенты в зависимости от рисковости видов страхования¹² представлены в табл. 1.

Таблица 1

Значения фиксированных весовых коэффициентов α_{lob} и β_{lob}

LoB	Вид страхования (Line of Business, LoB)	α_{lob}	β_{lob}
1	Компенсационное страхование работников	0.13	0.09
2	Медицинское страхование	0.10	0.04
3	Страхование от несчастных случаев и болезней	0.20	0.06
4	ОСАГО, ДСАГО, «Зеленая карта»	0.16	0.12
5	Автокаско	0.09	0.12
6	Каско морских и воздушных судов, страхование грузов (МАТ)	0.13	0.16
7	Страхование имущества иного, чем средства транспорта и грузы	0.13	0.13

¹¹ CEIOPS' Report on its fourth Quantitative Impact Study (QIS4) for Solvency II – P. 26.

[Электронный ресурс]. <[http://www.ceiops.eu/media/files/consultations/QIS/CEIOPS-SEC-82-08 %20QIS4 %20Report.pdf](http://www.ceiops.eu/media/files/consultations/QIS/CEIOPS-SEC-82-08%20QIS4%20Report.pdf)>.

¹² Technical Specifications QIS4. [Электронный ресурс]. <[http://www.ceiops.eu/media/docman/ Technical %20Specifications %20QIS4.doc](http://www.ceiops.eu/media/docman/Technical%20Specifications%20QIS4.doc)>.

Таблица 1 (продолжение)

LoB	Вид страхования (Line of Business, LoB)	α_{lob}	β_{lob}
8	Страхование гражданской ответственности (кроме ответственности владельцев транспортных средств)	0.20	0.16
9	Страхование кредитов и гарантий	0.20	0.20
10	Страхование судебных издержек	0.13	0.06
11	Ассистанс	0.13	0.10
12	Разное	0.13	0.14
13	Непропорциональное перестрахование имущества иного, чем средства транспорта и грузы	0.20	0.20
14	Непропорциональное перестрахование гражданской ответственности	0.20	0.20
15	Непропорциональное перестрахование МАТ	0.20	0.20

При этом MCR не может быть ниже 20 % и выше 50 % от требования к капиталу для обеспечения платежеспособности (SCR, см. ниже). MCR также имеет абсолютный нижний предел, для нон-лайф страховщиков он составляет 2,2 млн евро, для страховщиков жизни и перестраховщиков – 3,2 млн евро;¹³

б) требования к капиталу для обеспечения платежеспособности (SCR). При их несоблюдении орган страхового надзора может потребовать представления плана финансового оздоровления, назначить своих представителей в управляющие органы компании, ограничить использование активов и применить другие санкции к компании. В ЕС доля компаний с собственным капиталом, соответствующим SCR, выросла с 84 % в 2007 г. до 89 % в 2008 г.¹⁴ SCR может рассчитываться как по стандартной формуле, так и по внутренней модели страховщика, одобренной органом страхового надзора.¹⁵

¹³ Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II), Article 129. [Электронный ресурс]. <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32009L0138:EN:NOT>>

¹⁴ CEIOPS' Report on its third Quantitative Impact Study (QIS3) for Solvency II. [Электронный ресурс]. <http://www.ceiops.eu/media/docman/public_files/publications/submissionstotheec/CEIOPS-DOC-19-07%20QIS3%20Report.pdf>. CEIOPS' Report on its fourth Quantitative Impact Study (QIS4) for Solvency II – P. 26. [Электронный ресурс]. <<http://www.ceiops.eu/media/files/consultations/QIS/CEIOPS-SEC-82-08%20QIS4%20Report.pdf>>

¹⁵ Стандартная модель и требования к внутренним моделям: Technical Specifications QIS4. [Электронный ресурс]. <<http://www.ceiops.eu/media/docman/Technical%20Specifications%20QIS4.doc>>

2. **Качественные требования.** Надзорные органы оценивают не только финансовые показатели, но и стратегии, основные бизнес-процессы, риски страховщика. Если надзорные органы оценят уровень капитала, рассчитанный в полном соответствии с Solvency II, недостаточным, они вправе потребовать его увеличения. При этом они имеют право применять **санкции к менеджерам и собственникам компании**, а также проводить выездные проверки. Кроме того, у каждого страховщика должна быть собственная система оценки рисков и платежеспособности, которая является **инструментом для страховых компаний**, помогающим им принимать правильные решения при проведении страховой деятельности, и **инструментом для надзорных органов**, направленным на определение рисковости портфеля компании.¹⁶

3. **Рыночная прозрачность.** Страховщики обязаны ежегодно публиковать отчеты о своем финансовом состоянии, включающие в частности: описание бизнеса, системы корпоративного управления и оценку его адекватности риск-профилю страховщика, подверженности рискам, методов оценки активов и обязательств, структуры и качества собственного капитала, размеры MCR и SCR, информацию о любом несоответствии MCR либо SCR за отчетный период.¹⁷

Тесты QIS выявили как положительные, так и отрицательные стороны введения Solvency II. К положительным сторонам относятся:

– использование внутренних моделей способствует развитию риск-менеджмента в компаниях, а половине участников QIS оно позволило снизить требования к капиталу на 20 %;

– применение принципа пропорциональности, заключающегося в том, что небольшие компании могут применять упрощенные процедуры оценки рисков, позволяет не возлагать на них слишком большие расходы по внедрению новой системы.

Среди проблем введения Solvency II можно выделить следующие:

1) к специализированным страховщикам предъявляются повышенные требования к капиталу;

¹⁶ *Иванова М.И.* Анализ систем оценки и регулирования платежеспособности страховых компаний в странах ЕС и России. – М.: Анкил, 2010. – С. 52.

¹⁷ Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II), Article 51. [Электронный ресурс]. <<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32009L0138:EN:NOT>>

2) возникли трудности при определении риска неплатежеспособности контрагентов.¹⁸

Таким образом, в Евросоюзе в настоящее время создается современная система страхового надзора, основанная на опыте страхового и банковского регулирования многих стран, позволяющая оценивать не только количественные, но и **качественные параметры деятельности страховщиков**, при этом органам страхового надзора предоставляются широкие права по применению превентивных мер на ранней стадии возникновения проблем. В целом европейская страховая индустрия обладает достаточным объемом капитала для соответствия требованиям Solvency II, однако возникают трудности при оценке ряда рисков.

Современное развитие государственного регулирования страхового рынка России с точки зрения соответствия принципам Solvency II следует признать недостаточным по всем трем элементам ее архитектуры:

1) **количественные требования**. В РФ используется упрощенная версия Solvency I, закрепленная Приказом Минфина РФ от 02.11.2001 № 90н. В ней при любых размерах страховых премий и выплат для расчета показателей премий и выплат используются коэффициенты 16 и 23 % соответственно. Страховые выплаты рассчитываются в среднем за 3 года для всех видов страхования. Таким образом, российская модель является очень упрощенной и не учитывающей рисковость и структуру страхового и инвестиционного портфеля страховщика.

Мы провели адаптацию количественных требований Solvency II для покрытия риска страховой деятельности с учетом специфики российского страхового рынка и провели их апробацию на базе показателей деятельности одного из крупнейших страховщиков Северо-Западного федерального округа. Следует отметить, что это первое в России исследование возможности соответствия российского страховщика количественным требованиям Solvency II, по крайней мере, публичная информация о других такого рода исследованиях отсутствует.

У рассматриваемой компании минимальные требования к собственному капиталу (MCR) на 31.12.2008 составили 810 млн руб., и она им соответствует, т. к. размер ее собственного капитала значительно больше – 1,66 млрд руб.

Отметим, что требования к капиталу для обеспечения платежеспособности (SCR) рассчитываются не только на основе исторических дан-

¹⁸ CEIOPS' Report on its fourth Quantitative Impact Study (QIS4) for Solvency II. [Электронный ресурс]. <<http://www.ceiops.eu/media/files/consultations/QIS/CEIOPS-SEC-82-08 %20QIS4 % 20 Report.pdf>>

ных, но и на основе **прогнозных значений**, вследствие чего они отражают уже не текущую, а будущую платежеспособность, и в этом значительное преимущество Solvency II перед своими предшественниками. Однако страховщик ограничен в намеренном занижении прогнозов (предполагающих снижение требований к капиталу), т. к. для расчета SCR берется, в частности, максимальное значение из: 1) ожидаемой начисленной премии за год, следующий за отчетным, 2) ожидаемой заработанной премии за год, следующий за отчетным, 3) начисленной премии за отчетный год, умноженной на 1,05. Однако по согласованию с органом страхового надзора третий показатель можно не использовать. Это отражает гибкость системы Solvency II, что очень актуально в условиях финансового кризиса, поскольку позволяет учесть ожидаемое снижение сборов премий.

SCR по страховой деятельности у рассматриваемой компании составил 1,74 млрд руб. при статических ожиданиях. При учете снижения сборов, которое мы имели возможность спрогнозировать по данным за 9 месяцев 2009 г., SCR составил 1,72 млрд руб. Оба показателя значительно выше нормативного размера маржи платежеспособности, рассчитанного в соответствии с Приказом Минфина № 90н, – 1,15 млрд руб. Таким образом, данный страховщик не обладает капиталом, достаточным для покрытия риска страховой деятельности в рамках Solvency II, и его явно не достаточно для покрытия рыночного риска, риска дефолта контрагентов и операционного риска. Очевидно, российский страховой рынок не готов к количественным требованиям Solvency II в чистом виде;

2) **качественные требования.** Федеральная служба страхового надзора (ФССН) – основной регулятор российского страхового рынка – до недавнего времени имела весьма ограниченные возможности применять меры раннего предупреждения кризисных ситуаций в страховых компаниях. Эта ситуация изменилась лишь с принятием Федерального закона от 22.04.2010 № 65-ФЗ «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об организации страхового дела в Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации». В соответствии с ним ФССН предоставлено право принятия решения о **назначении временной администрации, о приостановлении и об ограничении полномочий исполнительного органа страховой организации** в случаях и в порядке, которые установлены Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)», в который были внесены многие новые необходимые нормы о банкротстве страховых организаций. Это прогрессивная мера, соответствующая мировой практике (такие права есть у органов страхового надзора не только в Европе, но и в Канаде, Японии, Иордании и других странах), способствующая **раннему предупреждению** несостоя-

тельности страховщика и невыполнения обязательств перед страхователями. Наглядным примером необходимости этой меры является тот факт, что из-за отсутствия механизмов раннего запуска процедуры банкротства за всю историю ОСАГО в России Российскому союзу автостраховщиков (РСА) удалось взыскать лишь 2,35 тыс. руб.¹⁹ (1) с компании «Доверие» и 2,5 млн руб. с компании «Пирамида», выплатив при этом в 2005–2009 гг. **4,4 млрд руб.** компенсационных выплат.²⁰ Наиболее вопиющим примером безответственного и безнаказанного ухода с рынка является страховая компания «Гранит», перечислившая в резерв гарантий РСА лишь 18,5 млн руб. при том, что РСА произвел компенсационные выплаты по ее обязательствам в размере 842,6 млн руб., т. е. **в 45 раз больше**;²¹

3) **рыночная прозрачность.** Российский страховой рынок в целом непрозрачен, чему способствуют недостаточные требования к раскрытию информации, предусмотренные действующим законодательством. В соответствии с Приказом Минфина РФ от 21.02.1997 № 17 «Об особенностях публикации годовой бухгалтерской отчетности страховыми организациями» страховщики вне зависимости от организационно-правовой формы обязаны публиковать бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках. Однако содержащейся в них информации недостаточно для полноценного анализа. При этом страховщики не обязаны публиковать их в сети Интернет, и ФССН также не публикует их на своем сайте (в то время как ЦБ РФ, например, размещает на своем сайте аналогичные формы отчетности банков), что также снижает фактическую доступность формально публичной отчетности. Не публикуется информация о руководителях и собственниках страховых компаний. В то же время ЦБ РФ размещает о них подробную информацию, что способствует дисциплине на банковском рынке.

Таким образом, наше исследование выявило несоответствие российской системы страхового регулирования принципам Solvency II. В то же

¹⁹ Перечень страховых организаций-членов РСА, ненадлежаще исполнивших свои обязательства на рынке ОСАГО (по состоянию на 31.03.2010 г.). [Электронный ресурс]. <http://www.autoins.ru/ru/about_rsa/members/negativ_OSAGO.wbp>.

²⁰ Имущество «Пирамиды» потянуло на 2,45 млн рублей. [Электронный ресурс]. <<http://www.insur-info.ru/press/47844/>>

²¹ Опубликован Федеральный закон от 27.12.2009 № 344-ФЗ «О внесении изменений в статью 27 Федерального закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств». [Электронный ресурс]. <http://autoins.ru/ru/about_rsa/news/rsa/index.wbp?article-id=340EAF37-0C8E-4A91-A60C-D4CAC369BB5D>

время полноценная реализация в России принципа контроля качественных параметров деятельности страховой компании и принципа рыночной прозрачности позволила бы решить многие системные проблемы страхового рынка, в частности уход неплатежеспособных страховщиков «по-английски».

Основываясь на концептуальных основах Solvency II, мы предлагаем:

- отказаться от существующей практики механического повышения нормативов без их методического совершенствования;
- внести изменения в Приказ Минфина № 90н, учитывающие структуру, историю и корреляцию убыточности различных видов страхования и рисковость страхового портфеля, с повышающими коэффициентами для ОСАГО и автокаско и понижающими коэффициентами при наличии географической диверсификации;
- внести изменения в Приказ Минфина № 90н, учитывающие рисковость и структуру активов страховой компании;
- в перспективе обязать страховщиков создавать собственные системы риск-менеджмента и раскрывать их основы;
- диверсифицировать требования к страховым компаниям в зависимости от того, насколько велика в их портфеле доля договоров с физическими лицами (как с наименее защищенными страхователями);
- обязать страховщиков публиковать в полном объеме бухгалтерскую отчетность и форму № 6-страховщик «Отчет о платежеспособности», как в печатных изданиях, так и в сети Интернет;
- повысить транспарентность самого процесса страхового надзора;
- публиковать на сайте ФССН отчетность страховщиков, сведения об их руководителях и собственниках;
- создавать институциональные и экономические предпосылки для исключения нецивилизованного ухода страховщиков с рынка.

Гордеев Г.П.

Международный банковский институт

Суханов О.В., к.т.н., доцент – научный руководитель

ФЕДЕРАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ РФ, ПРОБЛЕМЫ ЕГО ФОРМИРОВАНИЯ

В 2007 г. страна вышла на новый рубеж формирования бюджетного процесса и бюджетной политики. Был утвержден первый в истории нашей страны трехлетний бюджет, который является, в сущности, финансовым ядром экономической политики страны, направленной на модернизацию российской экономики, ее диверсификацию. Еще одним событием 2007 г. стало вступление в силу нового Бюджетного кодекса, определяющего формирование бюджетного процесса, правила бюджета, бюджетную дисциплину, налоговое бремя, расходы, которые несет государство по поддержанию экономики, социальные расходы. Таким образом, новый Бюджетный кодекс можно считать одним из основных документов страны.

В современной рыночной экономике государство планирует свою деятельность на много лет вперед. Естественно, что в таких условиях встает вопрос о необходимости долгосрочного финансового планирования, одним из рычагов которого и является трехлетний бюджет.

Бюджет занимает центральное место в любой финансовой системе. К трактовке понятия «бюджет» существуют различные подходы, что обусловлено многогранностью бюджета как социально-экономического явления.

Как экономическая категория бюджет государства представляет собой часть экономических (денежных) отношений между государством, экономическими субъектами и населением по поводу перераспределения части стоимости общественного продукта в процессе образования и использования централизованного фонда денежных средств.

Применительно к публичным финансам под бюджетом традиционно понимают централизованный денежный фонд страны, основное предназначение которого – финансирование широкого круга общественных потребностей (финансирование отраслей хозяйства, управленческого аппарата, обороны, социальных нужд и т. д.).

Как финансовый план бюджет – это роспись (смета) государственных расходов и предполагаемых для их покрытия доходов. Бюджет как главный финансовый план страны закрепляет юридические права и обязанности участников бюджетных отношений, координирует и организует

деятельность всех участников хозяйственных связей. Координация осуществляется через взаимосвязь показателей бюджета с показателями других финансовых планов и инвестиционных программ. Так, в финансовых планах предприятий фиксируются размеры платежей в бюджет; средства, выделяемые по смете бюджетным учреждениям, полностью проходят по расходной части соответствующего бюджета.¹

Как юридически оформленный документ бюджет имеет силу закона, где в количественном выражении отражается процесс получения и распределения государством денежных ресурсов.

Формирование доходов федерального бюджета на 2009 г. и на период до 2011 г. осуществлялось на основе сценарных условий социально-экономического развития Российской Федерации на 2009–2011 гг., основных направлений налоговой и бюджетной политики на 2009–2011 гг. и оценки поступлений доходов в федеральный бюджет в 2008 г.

Минэкономразвития РФ в 2008 г. разработало прогноз социально-экономического развития РФ на период до 2011 г. по двум основным вариантам.²

Так, в основных вариантах прогноза заложены одинаковые прогнозные оценки мировых цен на нефть – умеренное снижение средней цены на нефть Urals с 112 дол./баррель в 2008 г. до 88 дол./баррель в 2011 г. Различия по вариантам объясняются прежде всего изменением динамики конкурентоспособности российского бизнеса и эффективностью реализации правительственных мер по усилению инновационного характера российской экономики и ее диверсификации.

Первый вариант – инерционный – отражает развитие российской экономики в условиях замедления роста экспорта углеводородов при относительном ухудшении конкурентоспособности отечественной продукции на фоне нарастающих кризисных процессов на рынке ипотеки в США и мировых финансовых рынках. Это проявляется в торможении инвестиционной активности, значительном снижении темпов роста банковского кредитования и относительно более высоком вкладе импорта в удовлетворение внутреннего спроса. Темпы роста ВВП снижаются с 8,1 % в 2007 г. до 5,4–5,9 % в 2010–2011 гг.

Второй вариант – инновационный – ориентируется на относительное улучшение конкурентоспособности российского бизнеса, сохранение вы-

¹ Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник / М.В. Романовский и др.; Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. – М.: Юрайт-Издат, 2007.

² Министерство финансов Российской Федерации. [Электронный ресурс]. <<http://minfin.ru/>>

сокой инвестиционной активности и осуществление ряда крупных инфраструктурных проектов, устойчивое развитие банковской системы и повышение ее вклада в рост экономики. Темпы роста ВВП в 2009–2011 гг. прогнозируются на уровне 6,2–6,7 %.

В инновационном варианте предусматривается увеличение затрат на НИОКР, образование и здравоохранение и повышение эффективности этих сфер, что влияет не столько на текущие темпы роста экономики, сколько на качество экономического роста и разворот российской экономики к инновационному социально-ориентированному типу развития.

В качестве основного для разработки параметров федерального бюджета на 2009–2011 гг. предлагается второй вариант прогноза – инновационный.

В соответствии с Федеральным законом от 31 октября 2008 г. № 204-ФЗ «О федеральном бюджете на 2009 г. и на плановый период 2010 и 2011 годов» представлены следующие основные характеристики бюджета:

Доходы: в 2009 г. – 10 927,1 млрд руб. (18,98 % ВВП); в 2010 г. – 11 733,6 млрд руб. (18,81 % ВВП) и в 2011 г. – 12 839,0 млрд руб. (18,06 % ВВП), из них нефтегазовые: в 2009 г. – 4692,5 млрд руб. (6,81 % к ВВП), в 2010 и 2011 гг. 4536,2 млрд руб. (5,93 % к ВВП) и 4637,5 млрд руб. (5,24 % к ВВП) соответственно.

Объем Резервного фонда: в 2009 г. (на конец года) – 5147, 5 млрд руб.; в 2010 г. – 5914,6 млрд руб. и в 2011 г. – 6761,0 млрд руб.

Объем Фонда национального благосостояния: в 2009 г. – 3331,1 млрд руб.; в 2010 г. – 4588,1 млрд руб.; в 2011 г. – 6080,1 млрд руб.

Объем Инвестиционного фонда: в 2009 г. – 252,6 млрд руб.; в 2010 г. – 100,0 млрд руб.

Объем ВВП: в 2009 г. – 51 475 млрд руб. (106,0 % к 2006 г.), в 2010 г. – 59 146 млрд руб.; в 2011 г. – 67 610 млрд руб.

Уровень инфляции: в 2009 г. – 8,5 %; в 2010 г. – 7,0 %; в 2011 г. – 6,8 %.

Среднегодовой курс рубля к доллару США: 24,7 в 2009 г.; 26,0 – в 2010 г. и 27,3 – в 2011 г.

Структура расходов и их динамика представлена в табл. 1.

Функциональная структура расходов³

Наименование	2008 (за- кон)	2009		2010		2011	
		млрд руб.	%	млрд руб.	%	млрд руб.	%
всего	7 021,9	9 024,70	28,5	10320,3	14,3	11317,7	9,7
общегосударственные вопросы	870,3	1317,4	41,4	1236,8	-6,1	1203,9	-2,7
национальная оборона	1016,7	1277,5	25,7	1390,7	8,9	1480,5	6,5
национальная безопас- ность	827,2	1085,9	31,3	1198,3	10,4	1266,1	5,7
национальная эконо- мика	771,3	1039,4	34,8	1181,2	13,6	1384,8	17,2
ЖКХ	64	107,7	68,2	118,3	9,8	110,3	-6,4
охрана окружающей среды	9,9	13,8	39,7	17,7	6,3	15,1	2,6
образование	336,1	423,1	25,9	468,8	10,8	484,9	3,4
культура, СМИ	93,7	113,9	21,6	114,4	0,4	114,4	0
здравоохранение и спорт	230	365,8	59,1	379,4	3,7	382,2	0,8
социальная политика	275,6	297,7	8	338,6	13,7	307,9	-9,1
межбюджетные трансферты	2527,3	2982	18	3621,1	21,4	4001,7	10,5

Одним из основных направлений расходной части бюджета является реализация приоритетных национальных проектов:

«Образование» – объем расходов в 2009 г. – 30,9 млрд руб., в 2010 г. – 7,9 млрд руб. и в 2011 г. – 7,9 млрд руб.;

«Здоровье» – в 2009 году – 111,9 млрд руб., в 2010 году – 105,9 млрд руб. и в 2011 г. 109,3 – млрд руб.;

«Доступное и комфортное жилье – гражданам России» – в 2009 г. – 91,2 млрд руб., в 2010 г. – 69,1 млрд руб., в 2011 г. – 10,6 млрд руб.

Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродуктов, сырья и продовольствия: на 2009 г. – 120 млрд руб.; на 2010 г. – 140 млрд руб. и 2011 г. – 146 млрд руб.

³ Федеральный закон РФ от 31 октября 2008 г. № 204-ФЗ. «О федеральном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов».

Как мы видим, по многим ключевым позициям прогнозируется рост. Бюджет 2009 г. назван социальным бюджетом ввиду больших расходов на социальную сферу.

Однако нужно заметить, что прогнозы социально-экономического развития и сам бюджет начинали разрабатываться без учета влияния мирового финансового кризиса.

На формирование расходных обязательств консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации также будет оказывать влияние увеличение заработной платы работникам бюджетной сферы, рост минимальной оплаты труда и доведение ее размера в 2010 г. до прожиточного минимума трудоспособного населения.

Объем межбюджетных трансфертов в 2009 г. составит 1223,7 млрд руб. и увеличится по сравнению с 2008 г. на 187 млрд руб., или на 18 %, а в 2010–2011 гг. сохранится практически на уровне 2009 г. Следует отметить, что доля трансфертов будет снижаться как в общих расходах федерального бюджета, так и относительно объема ВВП: в 2009 г. составит 70,4 % общей суммы межбюджетных трансфертов (в 2008 г. – 67,5 %), в 2010 г. – 56,8 % и в 2011 г. – 56,7 %.

В 2009–2011 гг. предусматривается дальнейший рост расходов федерального бюджета на предоставление субвенций бюджетам субъектов Российской Федерации. В 2011 г. объем указанных субвенций увеличится на 36,4 %, а их удельный вес в общем объеме межбюджетных трансфертов составит 19,8 % по сравнению с 17,1 % в 2008 г.

Анализ прогнозируемых показателей социально-экономического развития субъектов Российской Федерации на 2009–2010 гг. свидетельствует о дальнейшем усилении межрегиональной дифференциации по основным социально-экономическим показателям. Проводимая политика межбюджетных отношений не обеспечивает в должной степени снижения дифференциации в социально-экономическом развитии субъектов Российской Федерации и не в полной мере направлена на достижение конкретных целей по созданию условий для устойчивого и эффективного социально-экономического развития регионов.

Данные о доходах консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации с учетом межбюджетных трансфертов и их удельном весе в ВВП (2005–2011 годы) приведены в табл. 2.

Доходы консолидированных бюджетов Российской Федерации

	2005 отчет	2006 отчет	2007 отчет	2008 оценка	2009 прогноз	2010 прогноз	2011 прогноз
Доходы (млрд руб.)	2999,9	3797,3	4828,5	5882,5	6726,2	7473,4	8311,0
Изменение к предыдуще- му году:							
Сумма (млрд руб.)		797,4	1031,2	1054,0	843,7	747,2	837,6
В %		26,6	27,2	21,8	14,3	11,1	11,2
В % к ВВП	13,87	14,13	14,64	13,35	13,07	12,64	12,29

Анализ динамики доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации в прогнозируемом периоде показывает, что, несмотря на достаточно высокий темп роста поступлений указанных доходов, их удельный вес в ВВП будет постоянно снижаться и составит в 2011 г. 12,29 % по сравнению с 13,35 % в 2008 г.

По сравнению с 2008 г. прогнозируемый темп роста объема доходов консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации составит в 2011 г. 141,3 %.

Без учета межбюджетных трансфертов доходы консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации в 2009 г. составят 5502,5 млрд руб., или 10,69 % ВВП, что ниже прогнозного показателя в 2008 г. на 0,31 процентного пункта. В 2010–2011 гг. указанный объем доходов прогнозируется в объеме 6249,3 млрд руб. (10,57 % ВВП) и 7093,4 млрд руб. (10,49 % ВВП) соответственно.

Законопроектом по подразделу 11 03 «Субвенции бюджетам субъектов Российской Федерации и муниципальных образований» на 2009 г. предусматривается выделение средств федерального бюджета в объеме 227 744,3 млн руб., что на 28,8 % больше расходов на 2008 г., предусмотренных Федеральным законом от 24 июня 2007 г. № 198-ФЗ (с изменениями) на 2008 г. (176 880,2 млн руб.).

На 2010 г. объем субвенций определен в сумме 224 523,7 млн руб., или на 1,4 % меньше, чем в 2009 г., и на 2011 г. – в сумме 241 226,1 млн руб., или на 7,4 % больше, чем в 2009 г. В 2011 г. объем субвенций бюджетам субъектов Российской Федерации увеличится на 36,4 % по сравнению с 2008 г., а их удельный вес в общем объеме межбюджетных трансфертов составит 19,8 % по сравнению с 17,1 % в 2008 г.

Данные об объеме субвенций и их удельном весе в общем объеме расходов федерального бюджета на предоставление межбюджетных трансфертов бюджетам субъектов Российской Федерации в 2005–2011 гг. приведены на рисунке.

Рост расходов федерального бюджета на субвенции бюджетам субъектов Российской Федерации связан как с их индексацией, так и с увеличением количества вновь передаваемых на исполнение органам государственной власти субъектов Российской Федерации отдельных федеральных полномочий.

Проанализируем состав и структуру доходов федерального бюджета (табл. 3).

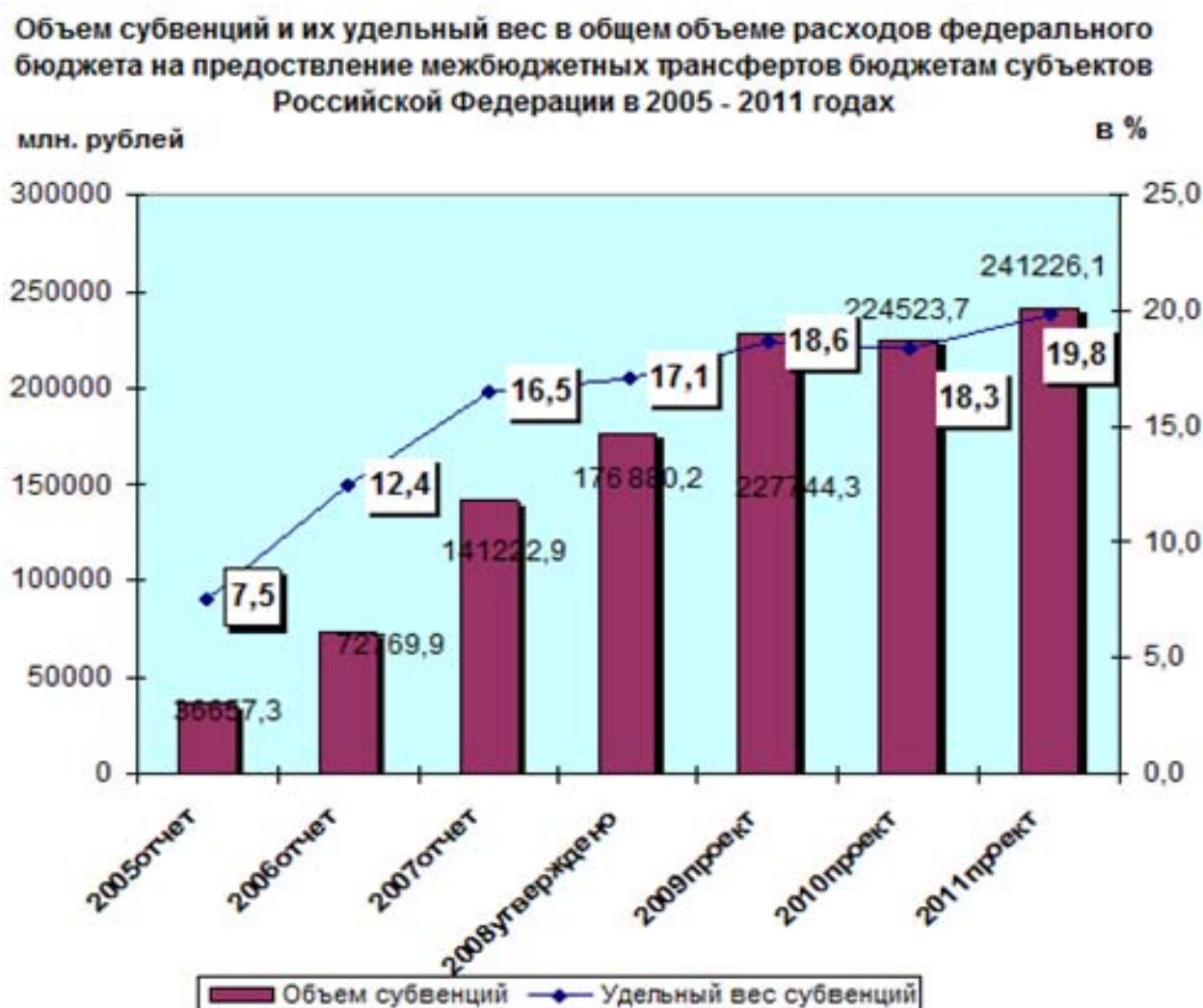


Рис. Объем субвенций бюджетам субъектов Российской Федерации

Доходы федерального бюджета Российской Федерации за 2009 г., млн руб.

Показатель	Сумма	% к итогу
I. Налоговые доходы – всего	3 154 262	91,9
В том числе:		
1. Налог на прибыль организаций	205 720	7,3
2. Единый социальный налог	442 218	12,9
3. Налог на добавленную стоимость	1 069 691	31,2
4. Акцизы	109 738	3,1
5. Платежи за пользование природных ресурсов	434 252	12,6
6. Налоги на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции	859 737	25,1
7. Прочие налоги и сборы	23 623	0,7
II. Неналоговые доходы – всего:	224 613	6,5
В том числе:		
1. Доходы от использования имущества, находящегося в государственной собственности	171 601	4,9
2. Доходы от внешнеэкономической деятельности	38 489	1,1
III. Безвозмездные перечисления из бюджетов других уровней	35 923	1,0
IV. Доходы целевых бюджетных фондов	4 999	0,5
Всего доходов	3 428 873	100

Главным источником доходов федерального бюджета являются налоговые доходы (более 90 %). Наиболее весомые налоги – налог на добавленную стоимость и акцизы – более 30 % всех доходов бюджета, налог на прибыль составляет лишь 7 %, налоги на внешнюю торговлю и внешнеэкономические операции – 25 %, в их числе главное место занимают импортные пошлины.

Вторую группу составляют неналоговые доходы – 6 %. В их числе: доходы от государственной собственности, продажи принадлежащего государству имущества, реализации государственных запасов, внешнеэкономической деятельности.

Поступления от целевых бюджетных фондов – 0,5 % (Федеральный дорожный фонд, Федеральный экологический фонд, Фонд развития таможенной системы и др.) и безвозмездные перечисления – 1 %, как видим, занимают небольшое место в доходах федерального бюджета.

Кроме перечисленных выше налоговых и неналоговых доходов для покрытия бюджетного дефицита субъектов РФ используются внутренние и внешние заимствования. В числе заимствований на внутреннем финансовом рынке следует отметить привлечение средств по государственным краткосрочным облигациям (ГКО), облигациям государственного сберега-

тельного займа (ОГСЗ), облигациям государственных нерыночных займов (ОГНЗ) и др. В 2009 г. эти источники поступили в бюджет в сумме 90,1 млрд руб. Внешними заимствованиями являются кредиты международных финансовых организаций, кредиты иностранных государств, иностранных коммерческих банков и фирм. В 2009 г. по этим источникам поступило 217,3 млрд руб.

Проблемы формирования федерального бюджета РФ в условиях мирового кризиса

Инфляция. Прогнозы по инфляции, скорректированные под влиянием мирового кризиса, не будут пересмотрены в связи с корректировкой бюджета на 2009 г. Депутаты остановились на предложенной правительством цифре – 8,5 %. Она уже сегодня выглядит утопичной, учитывая ситуацию, сложившуюся с ростом цен в текущем году. Напомним, что изначально в бюджет 2008 г. закладывалась цифра 7 %. Но цены росли так быстро, что правительству и ЦБ не оставалось ничего другого, кроме как изменить прогноз до 10,5–11,8 %. К середине октября инфляция покорила и этот рубеж, поэтому теперь Минфин скорректировал годовой прогноз до 13 %.

Между тем повлиять на инфляцию может углубление кризиса и его распространение на сферу производства и торговли. В этом случае начнется спад доходов населения и заметное снижение платежеспособного спроса. Тогда инфляция действительно может начать снижаться. Однако с другой стороны, стимулирующее воздействие на рост цен может оказать уже начавшаяся девальвация рубля. Ее следствием станет удорожание импортных товаров как инвестиционных, так и потребительских, а также ряда услуг типа отдыха за границей. Как бы то ни было, на сегодняшний день никто из экономистов не верит в достижимость параметра 8,5 % инфляции по итогам 2009 г. Независимые эксперты не сомневаются, что меньше 14 % мы не увидим.⁴

Политика в области бюджетных доходов и расходов. В новом трехлетнем бюджете Правительством Российской Федерации прогнозируется снижение зависимости доходной части федерального бюджета от уплаты ряда налогов и сборов на нефть, газ и нефтепродукты. Так, доля нефтегазовых доходов в общем объеме доходов федерального бюджета должна возрасти с 52,6 % в 2008 г. до 63,9 % в 2011 г., а по отношению

⁴ Докучаев Д. Бюджет нездорового оптимизма // New Times. – 2008. – № 43.

к ВВП – с 11,2 до 12,1 %. В то же время снижение доли нефтегазовых доходов планируется до 36,1 % в суммарных доходах и до 6,9 % ВВП.

Однако, как показывает практика исполнения бюджета, такие темпы роста ненефтегазовых доходов могут оказаться трудновыполнимыми. Так, при принятии федерального бюджета на 2008 г. утвержденная доля нефтегазовых доходов в общем объеме доходов составляла 35,9 %, а в настоящее время этот показатель на конец года прогнозируется на уровне 50 %.⁵

Объем расходов в законе предусмотрено увеличить в 2011 г. по сравнению с 2008 г. на 4,3 трлн рублей, или на 61,2 % в 2011 г.

Законом предусматривается увеличение непроцентных расходов в 2009 г. по сравнению с предыдущим годом на 1,96 трлн руб., в 2010 г. – на 1 259,7 млрд руб., в 2011 г. – на 923,2 млрд руб.

Во второй половине 2008 г. темпы экономического роста в России значительно замедлились из-за мирового финансового кризиса. Это привело к тому, что бюджет стал получать меньше налоговых поступлений от бизнеса. Кроме того, на мировом рынке упали цены на нефть, а правительство вынуждено было увеличить траты, чтобы справиться с последствиями кризиса в российской банковской системе и экономике в целом. Влияние мирового кризиса вызывает необходимость пересмотра всех доходных поступлений в бюджет.

Следующей проблемой в области доходов становится снижение дохода от внешнеторговой деятельности. Таможенные пошлины составляют до 40 % бюджета. Но по прогнозам Минфина Россия в 2009 году может сократить доходы от экспорта с \$ 469 млрд до \$ 269 млрд, доходы от импорта снизятся с \$ 292 млрд до \$ 245 млрд. Впервые с 1982–1983 гг. мировая экономика будет иметь два года подряд снижение спроса на нефтепродукты и нефть. Нефтегазовые доходы бюджета РФ снизятся в 2009 г. с планируемых 50 до 36 %.⁶

В Бюджетном послании⁷ четко обозначены и основные приоритеты бюджетных расходов, главным из которых остается социальная направленность, создание механизмов повышения качества государственных ус-

⁵ «О федеральном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов»: Федеральный закон РФ от 31 октября 2008 г. № 204-ФЗ.

⁶ Министерство финансов Российской Федерации. [Электронный ресурс]. <<http://minfin.ru>>

⁷ Бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации о бюджетной политике в 2008–2010 годах. 23 июня 2008 г.

луг. В частности, подчеркивается, что «приоритетными направлениями бюджетных расходов должны быть сферы здравоохранения, образования, научных исследований и опытно-конструкторских разработок...».

Реализация этого приоритета требует переориентации и повышения эффективности использования ресурсов не только федерального бюджета, но и бюджетной системы в целом. Однако структура нового трехлетнего бюджета на 2009–2011 гг. в основном остается инерционной.

Зависимость российской экономики от мировых цен на нефть. Данная зависимость серьезно влияет на федеральный бюджет. Сегодня идет переход к другому тренду цен на нефть. Пик цен, скорее всего, уже пройден, хотя возможны политические и другие спекулятивные события, способные поднять цены на нефть. Долгосрочная цена на нефть в условиях кризиса находится в пределах \$ 40–50 за баррель. В наших бюджетных расчетах заложена цена около \$ 90–100. Сейчас же цена нефти не превышает 50 дол., поэтому предложенные Минфином расчетные цены являются запредельными.

Естественно, возникает вопрос, удастся ли реализовать масштабные планы социальной поддержки, экономического развития, когда цены на нефть падают, а инфляция растет. «Планы не пострадают», – уверяет председатель Комитета Госдумы по бюджету и налогам Юрий Васильев. «Даже если цена на нефть упадет до 40–50 долларов, то конструкция бюджета не прогнется. Будет задействован Резервный фонд, который и создавался на случай падения мировых цен на нефть», – говорит Васильев. К концу 2009 г. объем Резервного фонда прогнозируется в размере 5,1 триллиона рублей, Фонда национального благосостояния – в 3,3 триллиона рублей. Эти деньги и обеспечат стабильную устойчивость бюджета.⁸

Дефицит бюджета. Одной из главных проблем оценки исполнения бюджета 2008 г. и формирования бюджета 2009 г. стало непринятие во внимание влияние финансового кризиса на отечественную экономику.

Первичный дефицит федерального бюджета России в декабре 2008 года составил 805 миллиардов рублей, или 20,4 процента от месячного ВВП. При этом в целом за год был зафиксирован профицит бюджета: правительство получило 9,26 триллиона рублей, а потратило 7,56 триллиона рублей.

⁸ Расходы бюджета страны только в 2009 году превысят 9 триллионов рублей // Российская газета. – Центральный выпуск. № 4799 от 26 ноября 2008 г.

Ранее сообщалось, что дефицит бюджета был зафиксирован и по итогам ноября 2008 г. Тогда государство потратило приблизительно на 270 миллиардов рублей больше, чем получило.

До осени 2008 г. Минфин каждый месяц отчитывался о профиците бюджета. Этому способствовал устойчивый экономический рост и увеличение цен на нефть на мировых рынках, из-за чего экспортные пошлины на нефть в России постоянно росли.

Федеральный бюджет России на 2009–2011 гг. был принят осенью 2008 г. и содержал ряд параметров, которые, оказалось, невозможно выполнить в условиях разразившегося финансового кризиса. Из-за этого уже к декабрю 2008 г. Минэкономразвития представило новые бюджетные проектировки.

Президент России Д. Медведев подписал сразу несколько законов, направленных на стабилизацию дел в экономике страны. В частности, президент одобрил поправки в бюджет на 2009–2011 гг., которые позволят упростить доступ к государственным гарантиям, а также финансировать меры, направленные на борьбу с безработицей.

Кроме того, Дмитрий Медведев подписал закон о повышении той части ставки налога на прибыль, которая пойдет в бюджеты регионов, а не в федеральный бюджет. Теперь регионам будет отдаваться 18 процентов, а не 17,5 процента. Федеральный бюджет будет забирать себе не 2,5, а 2 процента.

Премьер-министр РФ Владимир Путин поручил Минфину внести изменения в бюджет 2009 г. исходя из мировой цены на нефть в 41 доллар за баррель. «Минфин должен будет внести необходимые изменения в текущий бюджет на 2009 г. исходя из цены на нефть в 41 доллар за баррель», – заявил Путин 19 января на заседании Президиума правительства.⁹

Кроме того, по словам Кудрина, правительственная комиссия по бюджетным проектировкам в феврале рассмотрит параметры федерального бюджета на 2010–2012 гг. Он пояснил, что формировать трехлетний бюджет Минфин будет после того, как определится окончательный объем бюджета на 2009 г.

При наибольших расходах дефицит бюджета составит 7,6 процента ВВП, а при более позитивном – 7 процентов ВВП, или 3,1 и 2,9 триллиона рублей соответственно. Сейчас в бюджете на 2009 г. заложены доходы

⁹ Министерство финансов Российской Федерации. [Электронный ресурс]. <<http://minfin.ru/>>

в размере 10,927 триллиона рублей, а расходы – в размере 9,025 триллиона рублей.

По прогнозам Минэкономразвития доходы бюджета в 2009 г. составят 6,5 триллиона рублей. Что касается расходов, то на совещании у вице-преьера, состоявшемся 26 января 2009 г., было представлено два варианта: 9,6 триллиона рублей и 9,4 триллиона рублей.¹⁰

По оценке Министерства финансов, дефицит российского бюджета в 2009 г. может составить до 4 триллионов рублей, если стоимость нефти снизится до 32 долларов за баррель. Кроме того, на величину дефицита окажут влияние и антикризисные меры, предпринимаемые правительством. Приемлемым дефицит станет только в 2010 г. и составит около 5 % ВВП, а в 2011-м – 3 % ВВП. В 2009 г. дефицит бюджета, по оценкам, составит чуть больше 6 %.

В заключение можно отметить. В «Основных направлениях бюджетной и налоговой политики на 2009 и на период 2010–2011 годы» главный акцент сделан на задаче обеспечения сбалансированности и устойчивости бюджетной системы, усилении ее роли в стимулировании долгосрочного роста экономики и повышении уровня жизни населения, ускорения инновационного развития страны и формирования устойчивого механизма пенсионного обеспечения на длительную перспективу.

В соответствии с бюджетной стратегией Минфина предусматривается, что расходы бюджетной системы в реальном исчислении (с учетом инфляции) будут возрастать, а их доля в ВВП будет сокращаться в среднем 0,18 % за год. В рамках бюджетной системы намечено увеличение роли региональных бюджетов с сокращением федеральной доли в расходах (на 0,25 % за год).

То есть в среднесрочном и долгосрочном плане предполагается сохранение существующей модели бюджетной политики, исходящей из необходимости сокращения доли государственных расходов в ВВП. Это обосновывается стремлением обеспечить сбалансированность бюджетной системы и поддержать темпы роста. По моему мнению, вызывает сомнение, что такой подход позволит в полной мере реализовать задачу коренной модернизации экономики и использовать такие факторы экономического роста, как стимулирование инвестиций и увеличение денежных доходов населения.

¹⁰ Расходы бюджета страны только в 2009 году превысят 9 триллионов рублей // Российская газета. – Центральный выпуск. № 4799 от 26 ноября 2008 г.

Нельзя не отметить, что разразившийся кризис изменил приоритеты национальной экономики на ближайшие годы. Основная задача бюджетной политики в таких условиях – это своевременно и оперативно среагировать на изменение приоритетов в экономике, на существенное сокращение доходов бюджета и рост расходов при условии продолжения развития курса социального развития страны. Я считаю, что это является основной задачей бюджета на ближайшие годы.

ЛИТЕРАТУРА

1. О федеральном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов: Федеральный закон РФ от 31 октября 2008 г. № 204-ФЗ.
2. Бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации о бюджетной политике в 2008–2010 годах. 23 июня 2008 г.
3. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник / М.В. Романовский и др. Под ред. М.В. Романовского, О.В. Врублевской. – М.: Юрайт-Издат, 2007. – 543 с.
4. *Кудрин А.Л.* Трехлетний бюджет – бюджет диверсификации экономики // Финансы. – 2007. – № 4.
5. Расходы бюджета страны только в 2009 году превысят 9 триллионов рублей // Российская газета. – Центральный выпуск. № 4799 от 26 ноября 2008 г.
6. *Докучаев Д.* Бюджет нездорового оптимизма // New Times. – 2008. – № 43.
7. Сайт Министерства финансов Российской Федерации. [Электронный ресурс]. <<http://minfin.ru>>.
8. Бюджет–2009. Технические параметры бюджета на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов. [Электронный ресурс]. <www.polit.ru/dossie/2008/09/19/budget09.html>

Гущеварова К.Н.

Международный банковский институт

Суханов О.В., к.т.н., доцент – научный руководитель

АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ БЮДЖЕТА САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ЗА ПЕРИОД 2008–2010 гг.

Высокие темпы развития экономики, которые Санкт-Петербург демонстрирует последние годы, позволили городу на Неве войти в число наиболее динамично развивающихся субъектов Российской Федерации.

Важно отметить, что основными приоритетами бюджетной политики в 2008–2010 гг. явились меры, направленные на финансовое обеспечение крупных программ и проектов, имеющих общенациональное значение, включая реализацию приоритетных национальных проектов, а также поэтапное повышение минимального размера оплаты труда до уровня не ниже прожиточного минимума трудоспособного населения, решение задачи доведения размеров социальных пенсий до уровня не ниже прожиточного минимума пенсионера [1].

Общая сумма доходов в 2008 г. составила 313 138 200,0 тыс. рублей, в 2009 г. – 294 304 383,0 тыс. рублей, а в 2010 г. – 318 521 763,7 тыс. рублей. Таким образом, она возросла на 5 383 563,7 тыс. рублей, за период с 2008 г. по 2010 г. [9] (рис. 1).

Доходы бюджета – это денежные средства, поступающие в безвозмездном и безвозвратном порядке в соответствии с законодательством Российской Федерации в распоряжение органов государственной власти Российской Федерации.

Доходы бюджета выражают экономические отношения, возникающие у государства с предприятиями (объединениями), организациями и гражданами в процессе формирования бюджетного фонда страны. Формой проявления этих экономических отношений служат различные виды платежей предприятий, организаций и населения в государственный бюджет, а их материально-вещественным воплощением – денежные средства, мобилизуемые в бюджетный фонд. Бюджетные доходы, с одной стороны, являются результатом распределения стоимости общественного продукта между различными участниками воспроизводственного процесса, а с другой – выступают объектом дальнейшего распределения сконцентрированной в руках государства стоимости, ибо последняя используется для формирования бюджетных фондов территориального, отраслевого и целевого назначения [5].

Исполнение федерального бюджета по доходам является важной частью процесса исполнения федерального бюджета, поскольку финансирование расходов осуществляется по мере поступления доходов в бюджет. Следовательно, если доходы не поступают в полном объеме, то и расходы не могут быть профинансированы в соответствии с утвержденными бюджетными назначениями.

Формирование доходной части бюджета Санкт-Петербурга осуществляется, исходя из основных положений налоговой реформы, проводимой федеральным центром прогноза социально-экономического развития

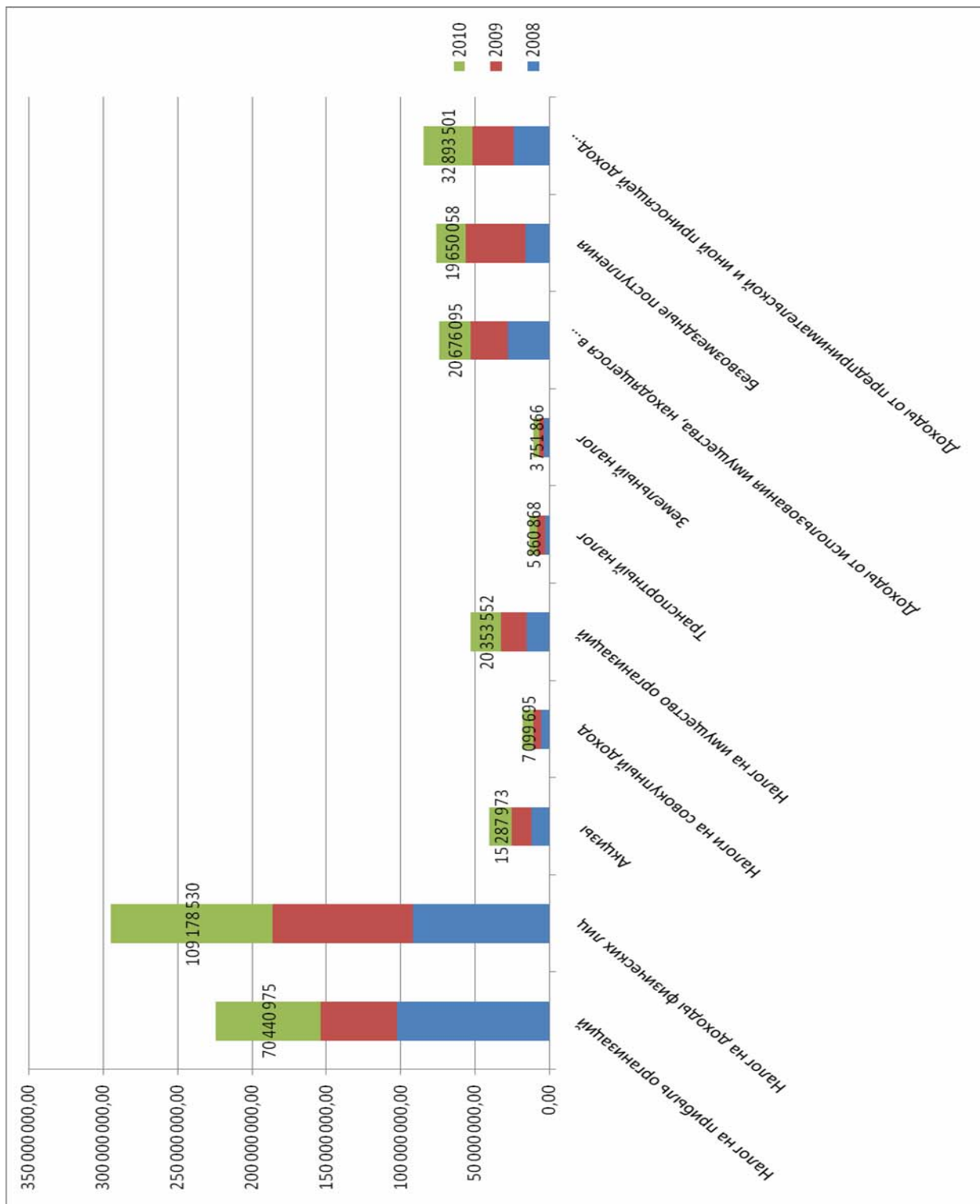


Рис. 1. Динамика изменения доходов бюджета за 2008–2010 гг. (тыс. руб.)

Санкт-Петербурга и оценки исполнения бюджета Санкт-Петербурга. В расчетах доходов бюджета Санкт-Петербурга учитываются принятые федеральные законы, предусматривающие внесение изменений и дополнений в Налоговый и Бюджетный кодексы. Также используются отчетные данные Управления Федеральной налоговой службы Российской Федерации по Санкт-Петербургу и исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга, отвечающих за определенные направления деятельности в сфере контроля доходов городского бюджета. Новые принципиальные решения Правительства Санкт-Петербурга и Законодательного собрания Санкт-Петербурга, связанные с поэтапным изменением законодательства и нормативных документов в сфере реформирования методов управления государственной собственностью, позволяют прогнозировать привлечение дополнительных финансовых ресурсов в бюджет города [5].

Стабильный рост экономики в течение последних десять лет и, как следствие, положительная динамика основных экономических показателей на среднесрочную перспективу позволили ориентироваться в расчете доходов бюджета на умеренно-оптимистический вариант прогноза социально-экономического развития Санкт-Петербурга на период до 2012 г. Ежегодный прирост валового регионального продукта по Санкт-Петербургу в реальном выражении на протяжении последних лет стабильно превышает восемь процентов.

Факторами, которые содействовали росту поступлений доходов в 2008–2010 гг. в бюджет Санкт-Петербурга, являются принятые на федеральном уровне решения, в части индексации ставок акцизов и увеличения базовой доходности для субъектов малого предпринимательства, уплачивающих единый налог на вмененный доход. Кроме того, положительно на объем доходов бюджета Санкт-Петербурга влияет постепенный переход в город некоторых крупных общероссийских корпораций.

Макроструктура доходной части бюджета Санкт-Петербурга достаточно стабильна на протяжении длительного времени – порядка двух третей доходов обеспечивается за счет налоговых доходов. В бюджете Санкт-Петербурга на 2008 год налоговые доходы составляют 75,3 %, в 2009 г. – 77,5 %, в 2010 г. – 79,1 % [2].

Общая сумма налоговых доходов в бюджете Санкт-Петербурга составила в 2008 г. – 222 974,3 млн руб. или 128 % по отношению к бюджету 2007 г.; в 2009 г. – 260 484,0 млн руб. (117 % к 2008 г.); в 2010 г. – 301 812,8 млн руб. (116 % к 2009 г.) [3].

Структура доходной части бюджета представлена на рис. 2.

Основными доходными источниками бюджета Санкт-Петербурга традиционно остаются: налог на прибыль организаций, налог на доходы физических лиц и налог на имущество организаций.

Следует отметить, что в связи с предоставлением крупным инвесторам в Санкт-Петербурге права применения льготной ставки налога в течение нескольких лет, а также в связи с изменением начиная с 2008 г., порядка определения налогооблагаемой базы в случае осуществления налогоплательщиками научно-технической деятельности, закрепленного федеральным законодательством, произошло значительное снижение дохода от налога на прибыль организаций в 2009 г. в размере 51 586 207,9 тыс. рублей, против 101 871 664,1 тыс. рублей в 2008 г. То есть поступления в бюджет сборов от налога на прибыль прошлого года сократилось практически в два раза. И в целом в 2009 г. именно за счет снижения поступлений по налогу на прибыль городской бюджет недополучил практически 50 млрд рублей [8].

Кроме того, решение о секвестировании (сокращении) бюджетных средств на значительную сумму вызваны мировым финансовым кризисом, который не обошел наше государство в целом и Санкт-Петербург в частности. В общей сложности городской бюджет был секвестирован на 29 %. Это не самое большое сокращение в России, но существенное для Санкт-Петербурга [9].

Исходя из этого, не были профинансированы новые проекты, в первую очередь капитальное строительство в области дорожного хозяйства, инженерной инфраструктуры, целый ряд объектов социальной сферы были перенесены на 2010 г.

Данный факт способствовал некоторому снижению доли в общей сумме доходов бюджета Санкт-Петербурга. Несмотря на это в абсолютной сумме налоговые поступления возросли и достаточно существенно. Это связано в первую очередь с уверенным развитием экономики и оптимистическими взглядами на развитие города, что позволяет ожидать налоговую отдачу по основным доходным источникам бюджета Санкт-Петербурга: налогу на прибыль организаций, налогу на доходы физических лиц и налогу на имущество организаций.

Поступления от налога на доходы физических лиц составили в 2008 г. 91 491 545, 6 тыс. рублей, в 2009 году – 94 259 437, 8 тыс. рублей, в 2010 г. – 109 178 530, 1 тыс. рублей. Это обусловлено прежде всего ростом фонда оплаты труда по основным отраслям экономики, а также реализацией в бюджете Санкт-Петербурга целевых установок Правительства

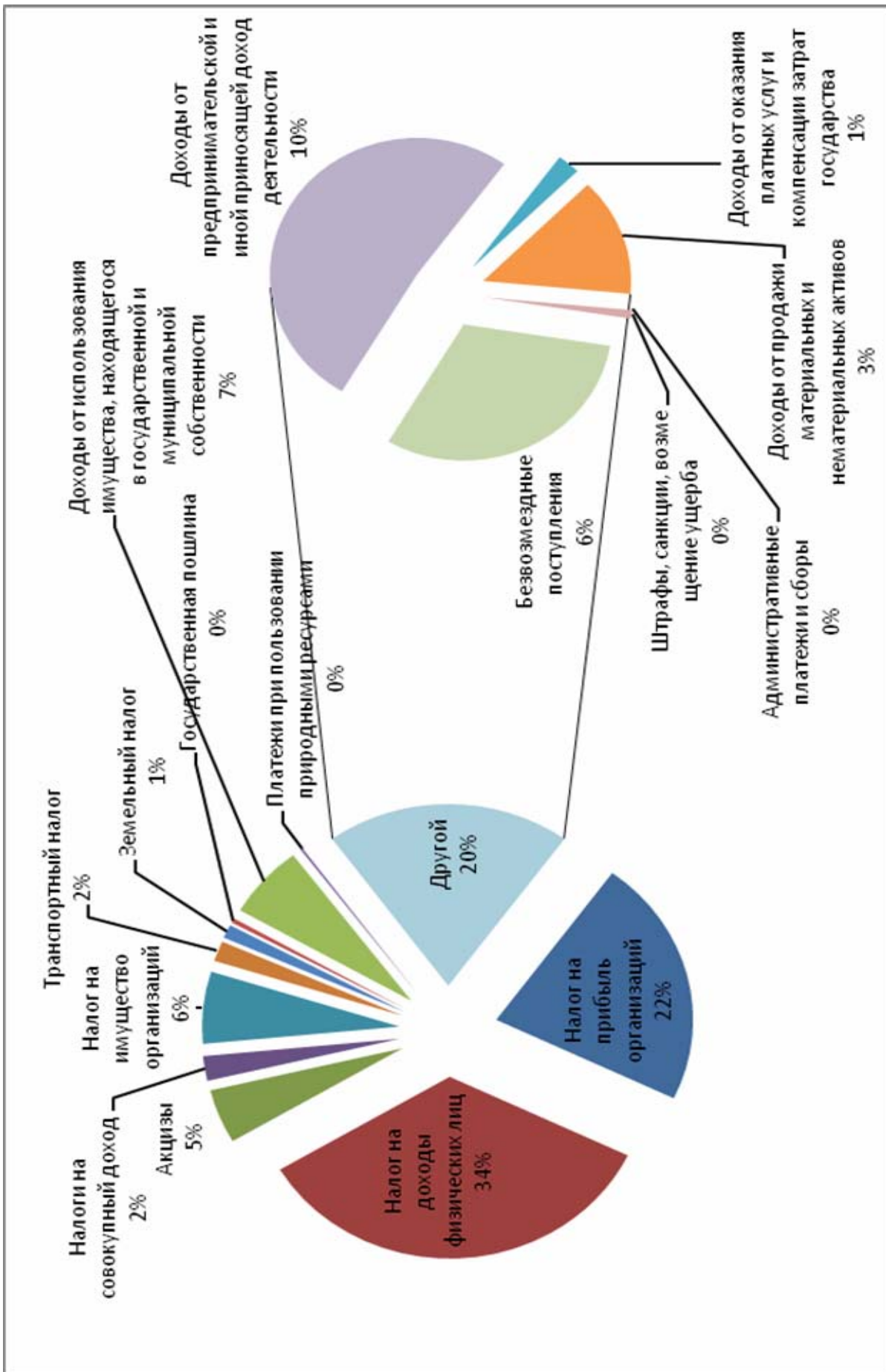


Рис. 2. Структура доходной части бюджета (2010 г.)

Санкт-Петербурга по увеличению заработной платы работников бюджетных учреждений Санкт-Петербурга. На протяжении последних лет удельный вес доходов, не связанных с фондом заработной платы, в структуре доходов населения Санкт-Петербурга стабильно возрастает. Порядка 30 % от налоговой базы по налогу на доходы физических лиц составляют доходы граждан, полученные от реализации ценных бумаг и долей участия в уставном капитале организаций. При этом фактически сложившиеся темпы роста подобных доходов превышают темпы роста совокупного фонда заработной платы. Подобные тенденции являются новым фактором в системе налогообложения доходов физических лиц в Российской Федерации и, отражая уровень развития экономических институтов в России, получают распространение в основном в регионах с развитой инфраструктурой и высокой степенью урбанизации, к которым относится и Санкт-Петербург.

Возрастает значение налога на имущество организаций, его доля составляет около 6 % в общей сумме доходов бюджета Санкт-Петербурга. Сумма налога в бюджете возрастает на 34 % к уровню 2008 г. и составляет 20 353 551,9 тыс. рублей в 2010 г. Данный темп роста – свидетельство реального роста инвестиций в имущественный комплекс Санкт-Петербурга, что является фактическим результатом деятельности Правительства Санкт-Петербурга по повышению инвестиционной привлекательности города к 2010 г. [7].

Кроме указанного налога на имущество организаций к налогам на имущество относятся также транспортный налог, налог на игорный бизнес и земельный налог. Доля указанных имущественных налогов составляет около 3 % в общей сумме доходов бюджета Санкт-Петербурга. Налог на игорный бизнес рассчитывается в соответствии с действующими ставками и количеством установленного игорного оборудования, определенного УФНС России по Санкт-Петербургу с учетом выполнения субъектами игорного бизнеса установленных законодательством требований и ограничений в рамках мероприятий по государственному регулированию деятельности по организации и проведению азартных игр в Российской Федерации в 2008–2009 гг.

Кроме того, в 2008–2010 гг. наблюдался рост ставок акцизов. Вследствие чего доходы от зачисления акцизов в бюджет увеличились в 2010 г. по сравнению с 2008 г. на 26 % и составили 15 287 973,4 тыс. рублей [7].

Общая сумма расходов в 2008–2010 гг. составила 1 040 млн руб., в том числе в 2008 г. 367 010 474, 0 тыс. руб. В 2009 и 2010 гг. расходы

бюджета составили соответственно 336 278 274,9 и 336 701 583,2 тыс. рублей.

Динамика изменения расходов бюджета приведена на рис. 3.

Государство использует финансовые ресурсы, аккумулируемые бюджетной системой за счет налогов и других видов доходов, на финансирование программ расходов. Расходы государства затрагивают интересы каждого гражданина. Предприятия, организации, граждане Санкт-Петербурга являются налогоплательщиками, они участвуют в финансировании доходной части бюджета и поэтому заинтересованы в том, чтобы государство эффективно распоряжалось финансовыми ресурсами.

Бюджетные расходы – денежные средства, предусмотренные в бюджете для финансирования задач и функций органов государственной власти и местного самоуправления. Через бюджетные расходы финансируются бюджетополучатели – организации производственной и непроизводственной сферы, являющиеся получателями или распорядителями бюджетных средств. Бюджет определяет только размеры бюджетных расходов по статьям затрат, а непосредственные расходы осуществляют бюджетополучатели. Кроме того, за счет бюджета происходит перераспределение бюджетных средств по уровням бюджетной системы через дотации, субвенции, субсидии и бюджетные ссуды. Расходы бюджета носят в основном безвозвратный характер. На возвратной основе могут предоставляться только бюджетные кредиты и ссуды.

В соответствии со статьей 6 Бюджетного кодекса РФ ведомственная структура расходов бюджета – это распределение бюджетных ассигнований, предусмотренных законом (решением) о бюджете на соответствующий финансовый год главным распорядителям бюджетных средств по разделам, подразделам, целевым статьям и видам расходов бюджетной классификации Российской Федерации. В соответствии с бюджетом Санкт-Петербурга количество главных распорядителей бюджетных средств составляет 62, из которых [3]:

- 18 администраций районов Санкт-Петербурга;
- 30 комитетов;
- 5 управлений (Главное управление внутренних дел по Санкт-Петербургу и Ленинградской области, Главное управление по делам гражданской обороны и чрезвычайным ситуациям Санкт-Петербурга, Управление ветеринарии, Управление по развитию садоводства и огородничества Санкт-Петербурга, Управление социального питания);

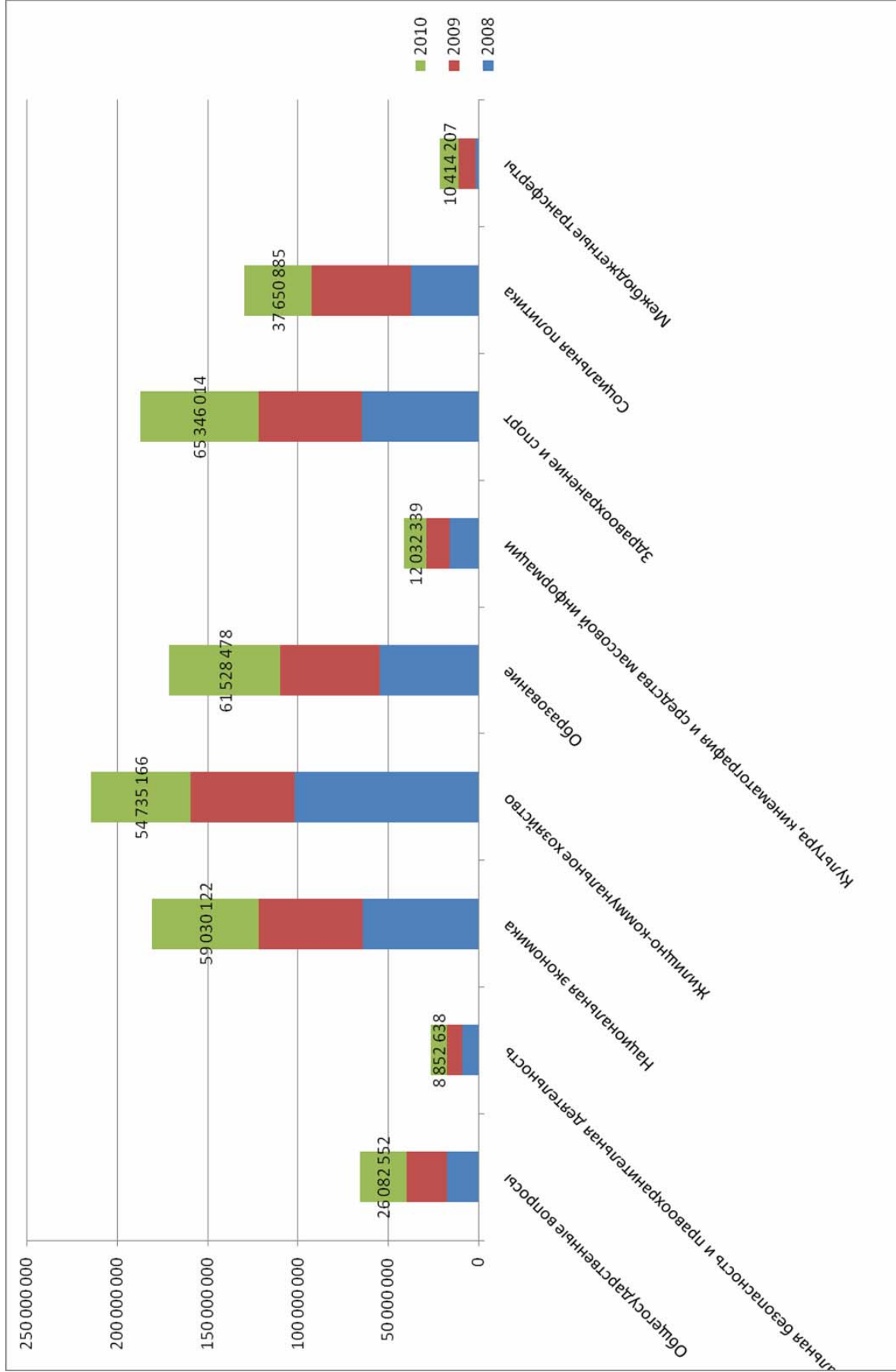


Рис. 3. Динамика изменения расходов бюджета за 2008–2010 гг. (тыс. руб.)

- 3 государственные инспекции (административно-техническая, жилищная, по надзору за техническим состоянием самоходных машин и других видов техники);
- 1 служба (служба государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга);
- Законодательное Собрание Санкт-Петербурга, Администрация Губернатора Санкт-Петербурга, Уставный суд, Санкт-Петербургская избирательная комиссия, Уполномоченный по правам человека в Санкт-Петербурге.

Рассмотрим структуру расходов бюджета (рис. 4).

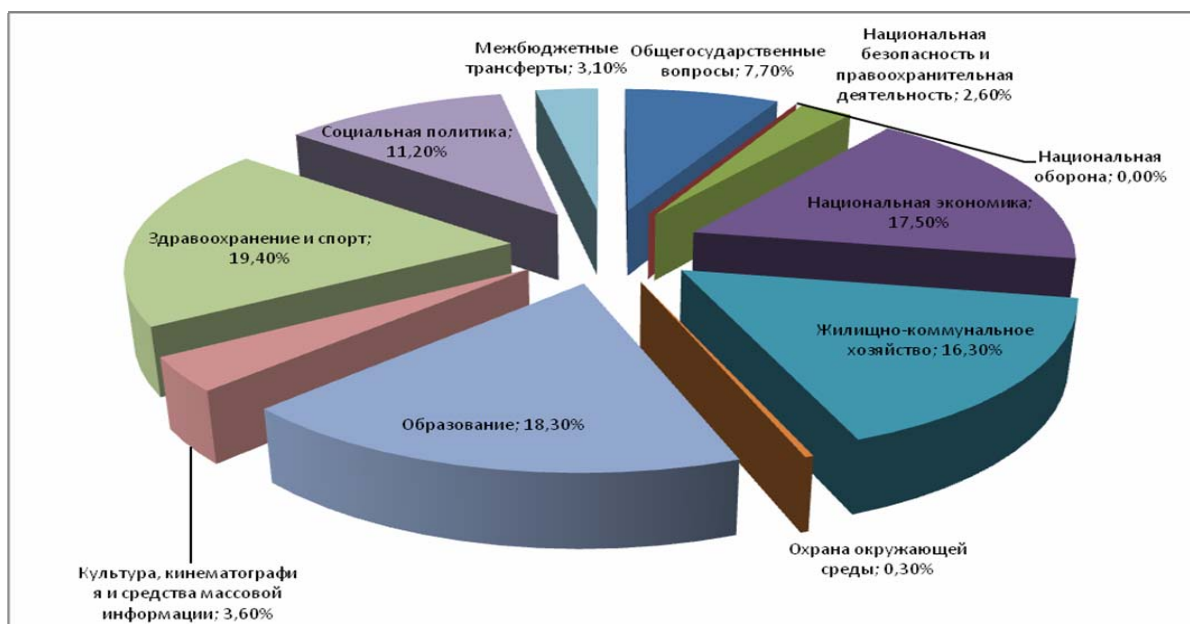


Рис. 4. Структура расходной части бюджета (2010 г.)

С позиции рассмотрения функциональной структуры расходов Санкт-Петербурга следует отметить, что раздел «Общегосударственные вопросы» включает: функционирование высшего должностного лица субъекта РФ и муниципального образования, функционирование законодательных (представительных) органов государственной власти и представительных органов муниципальных образований, судебная система, обеспечение проведения выборов и референдумов, международные отношения и международное сотрудничество, фундаментальные исследования, обслуживание государственного и муниципального долга, резервные фонды, прикладные научные исследования в области общегосударственных вопросов и другие общегосударственные вопросы. Бюджет данного раздела составил 26 082 551,80 тыс. руб. в 2010 г., увеличив удельный вес на 2,9 % по сравнению с 2008 г.

Расходы на национальную оборону, предусмотренные на мобилизационную подготовку исполнительных органов государственной власти Санкт-Петербурга, значительно сократились и составляют 16 465,00 тыс. руб. в 2010 г. против 40 660,10 тыс. руб. в 2008 г. Главными распорядителями указанных средств являются администрация районов Санкт-Петербурга и Администрация Губернатора Санкт-Петербурга [3].

В расходы на национальную безопасность и правоохранительную деятельность включаются расходы на органы внутренних дел, предупреждение и ликвидацию последствий чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, гражданскую оборону, обеспечение пожарной безопасности и другие. Расходы по указанному разделу в 2008–2010 гг. составляют 26 424 307,9 тыс. рублей, в 2010 году – 8 852 637,60 тыс. рублей или 2,6 % в общей сумме расходов бюджета, что на 312 685 тыс. рублей меньше, чем в 2008 г.

Расходы по подразделу «Органы внутренних дел» составляют 6433,9 млн руб. Наиболее значимые средства предусмотрены на содержание милиции, общественной безопасности Санкт-Петербурга (в 2010 году 4459,9 млн руб.). Увеличение расходов по отношению к 2008 г. связано с ростом заработной платы, тарифов на коммунальные услуги, материально-техническое оснащение, проведением ремонта помещений горрайорганов внутренних дел [3].

На национальную экономику расходы составляют в 2010 г. 59 030 122,10 тыс. руб., что составляет 17,5 % от общей суммы расходов бюджета, при этом данный вид расходов сократился на 4 889 550 тыс. рублей по сравнению с 2008 г. (63 919 672,10 тыс. рублей).

Расходы на жилищно-коммунальное хозяйство составили 54 735 166,00 тыс. руб., что на 47 145 052,4 тыс. рублей меньше по сравнению с 2008 годом (101 880 218,40 рублей) [3].

Кроме указанных расходов в соответствии с бюджетной классификацией по разделу «Социальная политика» расходы составили 9 365,8 млрд руб. на предоставление льгот и субсидий гражданам по оплате за жилищно-коммунальные услуги, а также субсидии поставщикам коммунальных услуг на покрытие выпадающих доходов от оказания услуг жилищным и жилищно-строительным кооперативам, товариществам собственников жилья.

Расходы по охране окружающей среды в настоящем году составили всего 1 012 717,70 тыс. руб., что выше показателей 2009 г. (821 910,90 тыс. рублей), но меньше показателей 2008 г. (1 311 419,30 тыс. рублей). За счет

указанных средств предусмотрены расходы на следующие мероприятия: защита населения от радиационного воздействия, ртутного и химического воздействия, информационное обеспечение в области охраны окружающей среды и т. д. [3].

Расходы по разделу «Здравоохранение и спорт» составляют 65 346 014,10 тыс. руб. или 19,4 % в сумме расходов бюджета. По сравнению с 2009 годом указанные расходы возросли на 8 201 398 тыс. руб. По указанному разделу отражается направление расходов на финансирование здравоохранения, спорта и физической культуры.

В 2010 г. расходы по разделу «Социальная политика» остались практически на одном уровне с 2008 г. (37 650 885,10 тыс. рублей и 37 088 334,50 тыс. рублей соответственно).

По указанному разделу отражается направление расходов на социальное обслуживание, социальное обеспечение населения, борьбу с безпризорностью, опеку, попечительство.

В разделе «Межбюджетные трансферты» наблюдается резкое увеличение расходов с 1 480 185,00 тыс. рублей в 2008 г. по сравнению с 10 414 206,90 тыс. рублей в 2010 г. В бюджете Санкт-Петербурга предусматривается субсидия бюджету Ленинградской области на реализацию Соглашения между Санкт-Петербургом и Ленинградской областью по обеспечению равной доступности граждан субъектов РФ на проезд в городском и пригородном пассажирском транспорте, объем которой в 2008–2010 гг. составляет 346,2 млн руб., в 2008 г. – 107,7 млн руб.

Также наиболее значимый рост в 2010 г. по сравнению с 2009 г. отмечается по следующим расходам: здравоохранение и спорт – на 14 %, образование – на 12 %.

Динамика расходов по разделам «Образование», «Здравоохранение и спорт» приведена на рис. 5.

Снижение в расходах наблюдается в разделах «Жилищно-коммунальное хозяйство» – на 5 %, «Культура, кинематография и средства массовой информации» – на 9 % и «Социальная политика» – на 30 %.

Динамика расходов, имеющих тенденцию к резкому снижению приведена на рис. 6.

Таким образом, подводя итоги, наблюдаются как положительные, так и отрицательные моменты в формировании и планировании доходов и расходов Санкт-Петербурга в период 2008–2010 гг. Финансовый кризис, начавшийся в 2008 г., существенно повлиял на формирование доходной

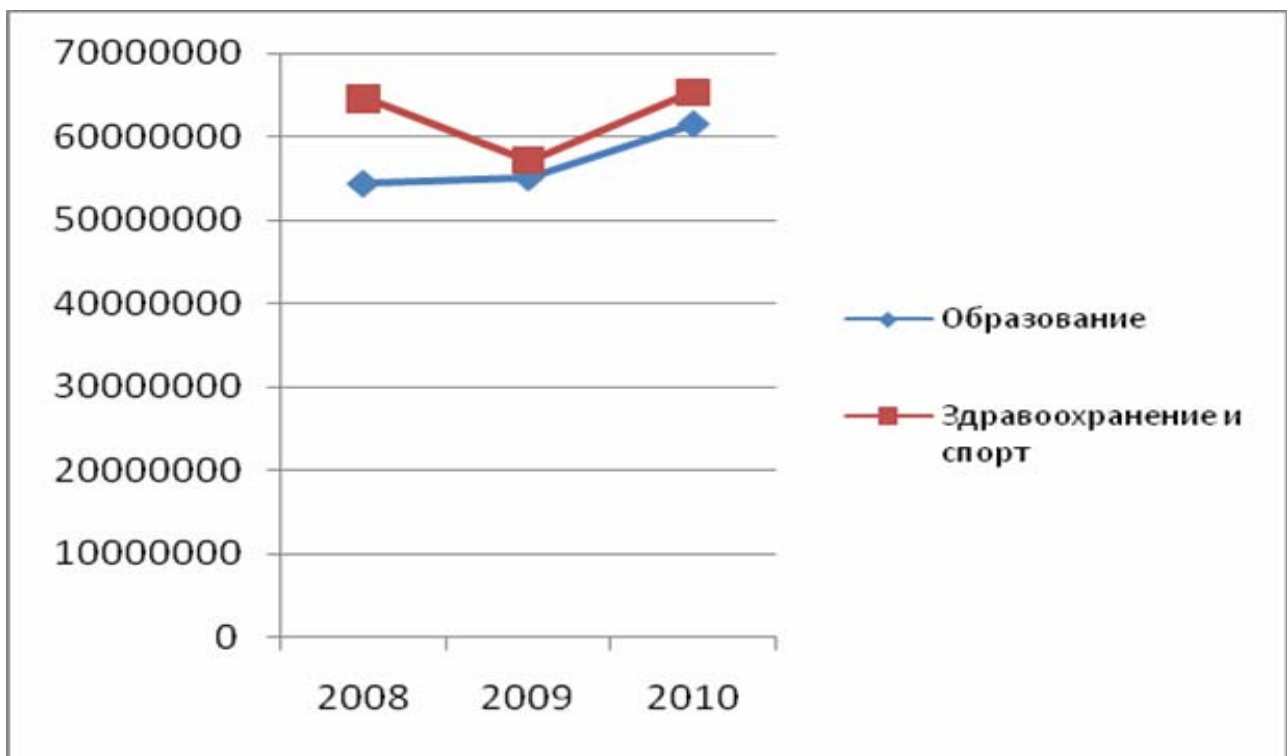


Рис. 5. Динамика расходов, показавших наиболее высокий рост (тыс. руб.)

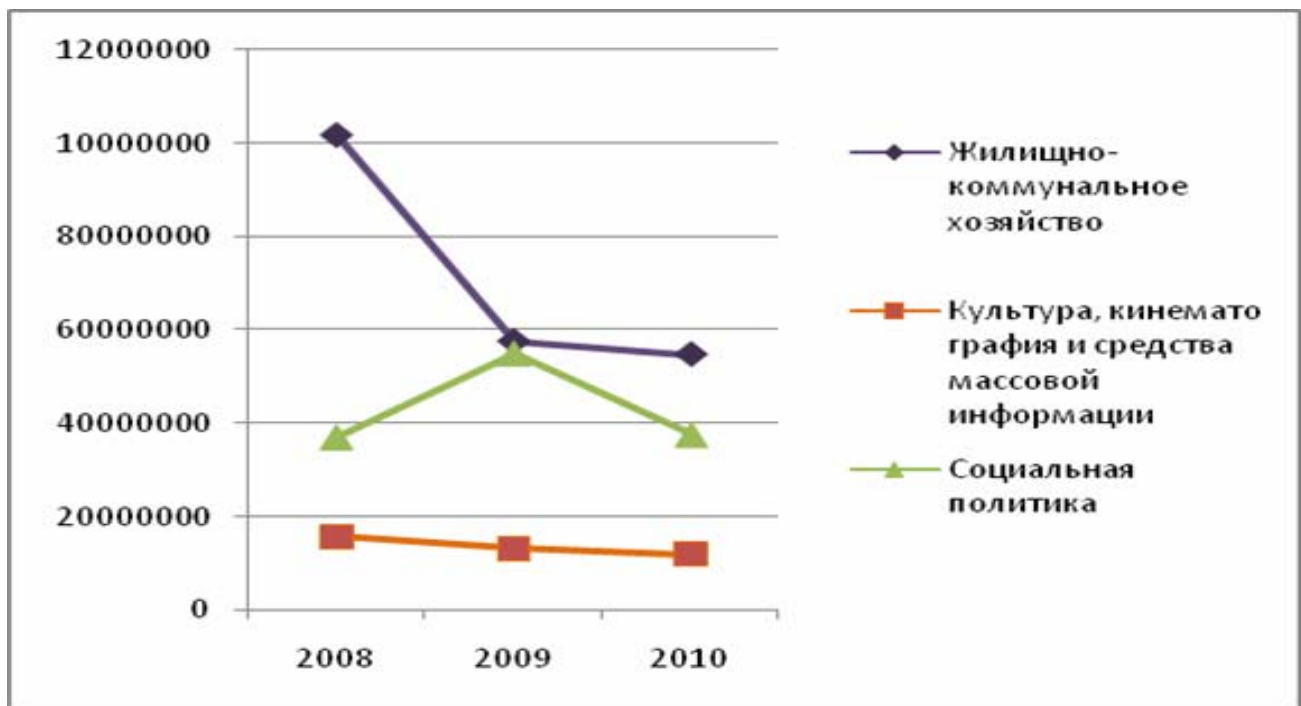


Рис. 6. Динамика расходов, показавших наиболее резкое снижение (тыс. руб.)

и расходной частей бюджета в 2009 г. Доходная часть бюджета сократилась почти на 190 млрд рублей, расходная – на 30 млрд рублей, соответственно бюджетный дефицит при этом увеличится на 12 млрд рублей. В общей сложности городской бюджет секвестирован на 29 %. К положительным моментам можно отнести тот факт, что, тем не менее, наибольший удельный вес в доходах городского бюджета составляют налоги на прибыль организаций и на доходы физических лиц, а также налог на имущество, что говорит о стабильной работе всей экономики города и о ее поступательном развитии. А также тот факт, что важнейшими приоритетами в 2010 г. снова стали инвестиционные расходы – финансирование строительства и реконструкции объектов инженерной инфраструктуры, строительства жилья для государственных нужд, инженерной подготовки территорий для реализации крупных инвестиционных проектов, развития транспорта и дорожного хозяйства. Данные факты дают основание полагать, что администрации Санкт-Петербурга успешно удастся постепенный выход из мирового финансового кризиса, о чем свидетельствует проект закона «О бюджете Санкт-Петербурга на плановый период 2011–2012 годов». Предполагается, что следующий год будет годом жесткой экономии, но снижение доходов не планируется. Главной задачей станет поиск дополнительных источников доходов в бюджет. Предполагается, что основными источниками поступлений в доходную часть бюджета в этот период остаются налоги на прибыль организаций и на доходы физических лиц.

Бюджет будущего года предусматривает обеспечение всех социальных обязательств. Так, наиболее значимые объемы ассигнований предусмотрены по следующим отраслям: здравоохранение и спорт, образование, национальная экономика, ЖКХ и социальная политика.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетное послание Президента РФ Федеральному Собранию от 25.05.2009 г. «О бюджетной политике в 2010–2012 годах».

2. Закон Санкт-Петербурга № 384-57 от 11.06.2008 г. «О внесении изменений и дополнений в Закон Санкт-Петербурга „О бюджете Санкт-Петербурга на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов”».

3. Закон Санкт-Петербурга № 605-104 от 25.11.2009 г. «О бюджете Санкт-Петербурга на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов».

4. Бюджетная система Российской Федерации: Учебник для вузов. Под ред. проф. М.В. Романовского, О.В. Врублевской, проф. Н.Г. Ивановой. – М.: Юрайт, 2006.

5. Финансы: Учебник / С.А. Белозеров, С.Г. Горбушина, В.В. Иванов и др. Ред. В.В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. И доп. – М.: Проспект, 2006.

6. Бюджетная система Российской Федерации. [Электронный ресурс]. <www.budgetrf.ru>

7. Комитет финансов Санкт-Петербурга. [Электронный ресурс]. <www.fincom.spb.ru>

8. Гарант. Информационно-правовой портал. [Электронный ресурс]. <www.garant.ru>

9. Официальный сайт администрации Санкт-Петербурга. [Электронный ресурс]. <www.gov.spb.ru>

10. Министерство финансов Российской Федерации. [Электронный ресурс]. <www.minfin.ru>

Зикеев М.Л.

Международный банковский институт

Суханов О.В., к.т.н., доцент – научный руководитель

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ, ПОРЯДОК ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СРЕДСТВ ФОНДАМИ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

Роль ФОМС в системе обязательного медицинского страхования

Система обязательного медицинского страхования создана с целью обеспечения конституционных прав граждан на получение бесплатной медицинской помощи, закрепленных в статье 41 Конституции РФ.

Медицинское страхование является формой социальной защиты интересов населения в охране здоровья.

Важнейшим нормативным правовым актом, регулирующим обязательное медицинское страхование, является Закон РФ «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации», принятый в 1991 г. Закон установил правовые, экономические и организационные основы медицинского страхования населения в РФ, определил средства обязательного медицинского страхования в качестве одного из источников финансирования медицинских учреждений и заложил основу для создания в стране системы страховой модели финансирования здравоохранения [1].

Обязательное медицинское страхование является составной частью государственного социального страхования и обеспечивает всем гражда-

нам РФ равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи, предоставляемой за счет средств обязательного медицинского страхования в объеме и на условиях, соответствующих программам обязательного медицинского страхования.

В качестве субъектов медицинского страхования законом определены: гражданин, страхователь, страховая медицинская организация, медицинское учреждение.

Численность граждан, застрахованных согласно спискам по договорам ОМС, составила 143 065, 0 тыс. человек; численность граждан, обеспеченных страховым медицинским полисом ОМС, – 139 346, 0 тыс. человек, в том числе: работающих – 57 217,5 тыс. человек, неработающих – 82 128,5 тыс. человек. На 01.01.2008 в ТФОМС зарегистрировано 8 000 620 страхователей, из них 87 страхователей неработающего населения – органов исполнительной власти [7].

На 01.01.2009 работу по организации и проведению вневедомственного контроля качества медицинской помощи в системе ОМС осуществляли 12 108 специалистов, участвующих в деятельности по защите прав застрахованных граждан, в том числе 1 412 штатных специалистов ТФОМС, 3 253 штатных специалистов СМО, 7 443 внештатных медицинских экспертов, включенных в территориальный регистр [7].

Для реализации государственной политики в области обязательного медицинского страхования граждан созданы Федеральный и территориальные фонды обязательного медицинского страхования.

По состоянию на 01.01.2009 в систему ОМС Российской Федерации входят 84 территориальных фондов ОМС, 120 страховых медицинских организаций (СМО) и 262 филиала СМО.

Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФОМС) – один из государственных внебюджетных фондов, созданный для финансирования медицинского обслуживания граждан России. Он является правовой, экономической и организационной основой медицинского страхования, направленного на усиление заинтересованности и ответственности как самого застрахованного, так и государства, предприятия, учреждения, организации в охране здоровья работников. Создан 24 февраля 1993 года постановлением Верховного Совета РФ № 4543-1.

Федеральный фонд обязательного медицинского страхования реализует государственную политику в области обязательного медицинского страхования граждан как составной части государственного социального страхования.

ФОМС является самостоятельным государственным некоммерческим финансово-кредитным учреждением, осуществляющим свою деятельность на правах юридического лица в соответствии с действующим законодательством РФ.

Анализ бюджета ФОМС 2008 и 2009 гг.

Финансовые средства ФОМС являются федеральной собственностью, не входят в состав бюджетов, других фондов и изъятию не подлежат.

Финансовые средства Федерального фонда образуются за счет:

- части страховых взносов (отчислений) хозяйствующих субъектов и иных организаций на обязательное медицинское страхование в размерах, устанавливаемых федеральным законом;
- ассигнований из федерального бюджета на выполнение федеральных целевых программ в рамках обязательного медицинского страхования;
- добровольных взносов юридических и физических лиц;
- доходов от использования временно свободных финансовых средств;
- нормированного страхового запаса Федерального фонда;
- поступлений из иных источников, не запрещенных законодательством Российской Федерации.

Временно свободные финансовые средства Федерального фонда в целях защиты их от инфляции размещаются в банковских депозитах и могут использоваться для приобретения высоколиквидных государственных ценных бумаг [1].

Финансовые средства, не израсходованные в истекшем году, изъятию не подлежат и при утверждении ассигнований из федерального бюджета на следующий год не учитываются.

Федеральный фонд вправе осуществлять приносящую доходы деятельность, причем полученные доходы в установленном порядке поступают в распоряжение Федерального фонда, учитываются на балансе и направляются для реализации уставных задач Федерального фонда.

Федеральный фонд ежегодно разрабатывает бюджет и отчет о его исполнении, которые по представлению Правительства РФ утверждаются федеральным законом.

Федеральный закон РФ от 21 июля 2007 г. № 184-ФЗ «О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов» [5] предусматривает утверждение бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2008 г. по доходам в сумме 123 241 204,4 тыс. руб., в том числе за счет межбюджетных трансфертов, получаемых из федерального бюджета в сумме 45 674 381,4 тыс. рублей; по расходам – 123 241 204,4 тыс. рублей, в том числе межбюджетные трансферты, предоставляемые бюджету Фонда социального страхования РФ в сумме 16 600 000,0 тыс. рублей [3].

Федеральный закон РФ от 25 ноября 2008 г. № 215-ФЗ «О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов» предусматривает утверждение бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2009 г. по доходам в сумме 119 313 242,0 тыс. рублей, в том числе за счет межбюджетных трансфертов, получаемых из федерального бюджета в сумме 8 650 806,0 тыс. рублей; по расходам – 119 313 242,0 тыс. рублей, в том числе межбюджетные трансферты, предоставляемые бюджету Фонда социального страхования РФ в сумме 17 000 000,0 тыс. рублей.

Основными источниками доходов бюджетов ТФОМС являются налоги, в том числе единый ТФОМС, и страховые взносы на обязательное медицинское страхование неработающего населения.

Единый социальный налог перечисляется в ФОМС хозяйствующими субъектами и иными организациями в размере 1,1 % от общего тарифа, направляемого на обязательное медицинское страхование. При этом действует такая же схема, которая установлена для других социальных страховых внебюджетных фондов частью второй НК РФ.

Перечень главных администраторов доходов бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования [8]:

- Федеральная налоговая служба.
- Единый социальный налог, зачисляемый в ФОМС.
- Налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения.
- Минимальный налог, зачисляемый в бюджеты государственных внебюджетных фондов.
- Доходы от выдачи патента на осуществление предпринимательской деятельности при применении упрощенной системы налогообложения.

- Единый налог на вмененный доход для отдельных видов деятельности.
- Единый сельскохозяйственный налог.
- Недоимка, пени и штрафы по взносам в ФОМС.
- Федеральный фонд обязательного медицинского страхования.
- Межбюджетные трансферты бюджету ФОМС, передаваемые из федерального бюджета, на оказание отдельным категориям граждан социальной услуги по дополнительной бесплатной медицинской помощи в части, предусматривающей обеспечение лекарственными средствами, изделиями медицинского назначения, а также специализированными продуктами лечебного питания для детей-инвалидов.
- Средства федерального бюджета, передаваемые бюджету ФОМС на проведение диспансеризации находящихся в стационарных учреждениях детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.
- Средства федерального бюджета, передаваемые бюджету Федерального фонда обязательного медицинского страхования на реализацию мероприятий в рамках базовой программы обязательного медицинского страхования.
- Средства федерального бюджета, передаваемые бюджету ФОМС на обязательное медицинское страхование неработающего населения (детей).
- Средства федерального бюджета, передаваемые бюджету ФОМС на финансовое обеспечение государственного задания в соответствии с программой государственных гарантий оказания гражданам РФ бесплатной медицинской помощи на оказание дополнительной бесплатной медицинской помощи, оказываемой врачами-терапевтами участковыми, врачами-педиатрами участковыми, врачами общей практики, медицинскими сестрами участковыми врачей-терапевтов участковых, врачей-педиатров участковых, медицинскими сестрами врачей общей практики.
- Средства федерального бюджета, передаваемые бюджету ФОМС на проведение дополнительной диспансеризации работающих граждан.
- Перечень главных администраторов источников финансирования дефицита бюджета ФОМС [8]:
- Федеральный фонд обязательного медицинского страхования.

- Увеличение остатков денежных средств финансового резерва бюджета ФОМС.
- Уменьшение остатков денежных средств финансового резерва бюджета ФОМС.
- Увеличение прочих остатков денежных средств бюджета ФОМС.
- Уменьшение прочих остатков денежных средств бюджета ФОМС.
- Увеличение поступлений единого социального налога в сравнении с показателями, утвержденными в бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2008 г. и на период до 2010 г., составит в 2009 г. 3 767,8 млн рублей, или 3,6 % к утвержденному показателю, в 2010 г. – 4 339,1 млн рублей, или 3,5 % к утвержденному показателю.

Поступления единого социального налога в бюджет Федерального фонда обязательного медицинского страхования в 2007 г. составили 68 004 млн рублей, за I полугодие 2008 г., по данным представляемой в Счетную палату РФ формы 5-БФ(М), – 42 423,6 млн рублей. Таким образом, поступления единого социального налога в 2009 г. в сравнении с 2007 г. возрастут на 60,8 %, с 2008 г. – на 29,3 % исходя из расчетного показателя поступлений единого социального налога в 2008 г. в сумме 84 584,8 млн рублей.

Увеличение поступлений от налогоплательщиков, применяющих специальные налоговые режимы, в сравнении с показателями, утвержденными в бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2008 г. и на период до 2010 г., составит в 2009 г. 92 млн рублей, или 7,8 % к утвержденному показателю, в 2010 г. – 109,8 млн рублей, или 8,1 % к утвержденному показателю.

Объем межбюджетных трансфертов, получаемых из федерального бюджета на оказание отдельным категориям граждан социальной услуги по дополнительной бесплатной медицинской помощи в части, предусматривающей обеспечение лекарственными средствами, изделиями медицинского назначения, а также специализированными продуктами лечебного питания для детей-инвалидов, определяется в соответствии со статьей 63 Федерального закона «О государственной социальной помощи» исходя из численности граждан, не воспользовавшихся правом отказа от получения набора социальных услуг полностью или от получения соответствующей социальной услуги, на основании сведений, содержащихся в Федеральном регистре лиц, имеющих право на получение государственной социальной помощи (табл. 1) [6].

**Межбюджетные трансферты, получаемые из федерального бюджета
(млн рублей)**

Наименование межбюджетных трансфертов	Сумма на 2008 г.	Сумма на 2009 г.
Межбюджетные трансферты, получаемые из федерального бюджета, всего в том числе:	45 674,381	8 650,806
проведение диспансеризации находящихся в стационарных учреждениях детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей	306,583	828,236
обязательное медицинское страхование неработающего населения (детей)	3 538,7	3 822,57
проведение дополнительной диспансеризации работающих граждан	4000	4000

Также предусмотрено направление на увеличение нормированного страхового запаса остатков собственных средств бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования, образовавшихся по состоянию на 1 января 2009 г.

Анализ структуры и динамики расходов бюджетов ФОМС

Основные характеристики бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования [6]:

На 2008 г. общий объем расходов бюджета Фонда в сумме 123 241,2 млн рублей, в том числе межбюджетные трансферты, предоставляемые бюджету Фонда социального страхования РФ в сумме 16 600 млн рублей [3].

На 2009 г. общий объем расходов бюджета Фонда в сумме 119 313,2 млн рублей, в том числе межбюджетные трансферты, предоставляемые бюджету Фонда социального страхования РФ в сумме 17 000 млн рублей.

Уменьшение расходов в 2009 г. по сравнению с 2008 г. составляет 3528 млн рублей, или 2,52 %.

В структуре расходов ФОМС на 2009 г. отсутствуют следующие виды расходов, ранее осуществляемые за счет средств федерального бюджета:

- на финансовое обеспечение оказания социальной услуги по дополнительной медицинской помощи в части, предусматривающей обеспечение необходимыми лекарственными средствами, изде-

- лиями медицинского назначения, а также специализированными продуктами лечебного питания для детей-инвалидов;
- на финансовое обеспечение выполняемого в соответствии с программами государственных гарантий оказания гражданам РФ бесплатной медицинской помощи государственного задания на оказание учреждениями здравоохранения муниципальных образований, оказывающими первичную медико-социальную помощь, дополнительной медицинской помощи, оказываемой врачами-терапевтами участковыми, врачами-педиатрами участковыми, врачами общей практики, медицинскими сестрами участковыми врачей-терапевтов участковых, врачей-педиатров участковых, медицинскими сестрами врачей общей практики;
 - на финансовое обеспечение проведения в субъектах РФ пилотного проекта, направленного на повышение качества услуг в сфере здравоохранения с ориентацией на конечный результат с поэтапным переходом на преимущественно одноканальное финансирование.

По целевой статье расходов «Проведение диспансеризации пребывающих в стационарных учреждениях детей-сирот и детей, находящихся в трудной жизненной ситуации» наблюдается постоянное неисполнение бюджета ФОМС. Так, в 2007 г. исполнение бюджета ФОМС на проведение диспансеризации, находящихся в стационарных учреждениях детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, составило 62 %, по состоянию на 1 июля 2008 года бюджет ФОМС исполнен на 1,2 % [6].

По целевой статье расходов «Проведение дополнительной диспансеризации работающих граждан» запланированы средства в сумме на 2009 г. – 4000 млн рублей. В 2007 и 2008 гг. на данные цели также предусматривались средства в объеме 4000 млн рублей на финансовый год, которые выделялись из федерального бюджета своевременно и в полном объеме. Однако исполнение бюджета ФОМС по данному виду расходов в 2007 году составило 57,6 %, в I полугодии 2008 г. – 17,2 % [7].

Состав расходов бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования представлен в табл. 2.

По целевой статье расходов «Информатика» предусмотрены средства в сумме на 2009 г. – 330,4 млн рублей. На указанные цели в бюджете ФОМС на 2007 г. были утверждены средства в объеме 70,2 млн рублей, в бюджете на 2008 г. – 539,2 млн рублей, т. е. в 7,9 раза больше, чем в 2007 г. По данным представленной Счетной палате РФ формы 5-БФ(М),

по состоянию на 1 июля 2008 г. исполнение составило 25,6 млн рублей, или 4,8 % от утвержденных бюджетных назначений. Объем средств, планируемый на указанные цели в 2009 г., на 208,8 млн рублей меньше и составляет 61,3 % от суммы средств, предусмотренных на 2008 г. [7].

Планируется расходы бюджета ФОМС направить на финансовое обеспечение мероприятий по созданию единой информационной системы обязательного медицинского страхования.

Распределение дотаций из бюджета ФОМС, направляемых в бюджеты ТФОМС на выполнение территориальных программ ОМС в рамках базовой программы ОМС в соответствующем году:

- на 2008 г. всего по РФ 49 823,3 млн рублей, в том числе: на выполнение территориальных программ ОМС в рамках базовой программы ОМС 41 823,3 млн рублей; на завершение в первом полугодии 2008 г. расчетов за фактически отпущенные лекарственные средства отдельным категориям граждан в 2007 г. 8000 млн рублей;
- на 2009 г. всего по РФ 85 687,1 млн рублей.

Дотации на выполнение территориальных программ ОМС в рамках базовой программы ОМС направляются в бюджеты ТФОМС ежемесячно в размере одной двенадцатой годового объема бюджетных ассигнований.

Распределение субсидий из бюджета ФОМС, направляемых в бюджеты ТФОМС на ОМС неработающего населения: в 2008 г. сумма по РФ – 3538,7 млн рублей, в 2009 г. – 3 822,6 млн рублей.

Таблица 2

Состав расходов бюджета Федерального фонда обязательного медицинского страхования (млн рублей) [5]

Наименование	Сумма на 2008 г.	Сумма на 2009 г.
Федеральный фонд обязательного медицинского страхования	123 241,2	119 313,2
Общегосударственные вопросы	11 111,8	7937,8
Международные отношения и международное сотрудничество	0,321	0,348
Международное сотрудничество	0,321	0,348
Международные культурные, научные и информационные связи	0,321	0,348
Органы управления государственных внебюджетных фондов	0,321	0,348
Другие общегосударственные вопросы	11 111,5	7937,5
Руководство и управление в сфере установленных функций	771,4	611,8
Аппараты органов управления государственных внебюджетных фондов	232,2	281,4

Наименование	Сумма на 2008 г.	Сумма на 2009 г.
Органы управления государственных внебюджетных фондов	232,2	281,4
Информатика	539,2	330,4
Органы управления государственных внебюджетных фондов	539,2	330,4
Нормированный страховой запас Федерального фонда обязательного медицинского страхования	10 340,1	7325,7
Прочие расходы	10 340,1	7325,7
Образование	11,6	12,5
Профессиональная подготовка, переподготовка и повышение квалификации	11,6	12,5
Учебные заведения и курсы по переподготовке кадров	11,6	12,5
Переподготовка и повышение квалификации кадров	11,6	12,5
Органы управления государственных внебюджетных фондов	11,6	12,5
Культура, кинематография и средства массовой информации	10,2	11
Другие вопросы в области культуры, кинематографии, средств массовой информации	10,2	11
Реализация государственных функций, связанных с общегосударственным управлением	10,2	11
Выполнение других обязательств государства	10,2	11
Органы управления государственных внебюджетных фондов	10,2	11
Здравоохранение, физическая культура и спорт	10	14
Прикладные научные исследования в области здравоохранения, физической культуры и спорта	10	14
Прикладные научные исследования и разработки	10	14
Выполнение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по государственным контрактам	10	14
Органы управления государственных внебюджетных фондов	10	14
Межбюджетные трансферты	112 097,7	111 337,9
Межбюджетные трансферты бюджетам государственных внебюджетных фондов	112 097,7	111 337,9
Социальная помощь	112 097,7	111 337,9
Закон РФ от 28 июня 1991 года № 1499-1 «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации»	68 362	89 509,6
Обязательное медицинское страхование неработающего населения (детей)	3538,7	3822,6
Фонд софинансирования	3538,7	3822,6
Выполнение территориальной программы обязательного медицинского страхования в рамках базовой программы обязательного медицинского страхования	49 823,3	85 687,1
Прочие дотации	49 823,3	85 687,1
Проведение диспансеризации находящихся в стационарных учреждениях детей-сирот и детей, оставшихся без попечения	306,6	828,2

Наименование	Сумма на 2008 г.	Сумма на 2009 г.
родителей		
Фонд софинансирования	306,6	828,2
Проведение дополнительной диспансеризации работающих граждан	4000	4000
Фонд софинансирования	4000	4000
Оплата медицинской помощи женщинам в период беременности, родов и в послеродовом периоде, а также диспансерного наблюдения ребенка в течение первого года жизни	16 600	17 000
Трансферты бюджету Фонда социального страхования РФ	16 600	17 000

Заключение

Я считаю, что обязательное медицинское страхование обеспечивает всем гражданам РФ равные возможности в получении медицинской и лекарственной помощи, предоставляемой за счет средств обязательного медицинского страхования, в объеме и на условиях, соответствующих программам обязательного медицинского страхования.

Важнейшее условие организации системы медицинского страхования – создание достаточных гарантий для выполнения договорных обязательств страховыми фирмами (компаниями). Для этого необходима диверсификация медицинской страховой деятельности, благодаря которой средства, вырученные в результате высокоприбыльных договоров, направляются на оплату услуг ЛПУ. Медицинская страховая компания заинтересована в инвестициях в свою хозяйственную деятельность, например за счет привлечения средств предприятий, выпуска ценных бумаг и т. д., что позволяет привлечь дополнительные финансовые источники для оплаты услуг здравоохранения.

Конкуренция медицинских учреждений различных форм собственности оказывает положительное влияние на качество лечебно-профилактических услуг, рост профессионального уровня персонала. Одновременно создаются условия для повышения имущественной (экономической) и правовой ответственности ЛПУ перед финансовыми органами и профессиональной ответственности врачей перед пациентами за результаты клинко-диагностических обследований и лечебных мероприятий. Обязательное условие прогресса страховой медицины – это развитие отношений собственности в здравоохранении.

Социальная удовлетворенность застрахованного пациента (потребителя медицинской услуги) тесно связана с качеством оказанной медицинской помощи. Но одновременно с получением лечебно-диагностических процедур, непосредственно относящихся к объему оказанной медицинской помощи, пациент получает и немедицинские услуги по обеспечению социального и психологического благополучия. Сюда относятся: уровень комфорта в учреждении, санитарно-гигиенические условия, распорядок дня, не относящийся к лечению, взаимоотношения между персоналом и пациентами, не связанные с выполнением лечебных и диагностических назначений, возможности досуга, условия для встречи с родственниками, средства связи с внешним миром и т. д.

Для современной России чрезвычайно важно обеспечить права застрахованных в системе медицинского страхования в части получения медицинских услуг необходимого объема и качества. Кроме разработки нормативной базы, обеспечивающей права застрахованных, необходимо определить конкретные механизмы компенсации причиненного ущерба пострадавшим. Одновременное с этим введение обязательного страхования профессиональной ответственности врачей позволит обеспечить защиту не только прав пациента, но и защиту профессиональных и имущественных прав медработников. Решение нормативно-правовых вопросов относительно источников уплаты страховых взносов и выплаты средств при наложении штрафов сделает финансовые санкции к лечебному учреждению или к конкретному медицинскому работнику важным фактором улучшения качества медицинской помощи.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон РФ от 28.06.1991 г. № 1499-1 «О медицинском страховании граждан в Российской Федерации» // Справочно-правовая система Консультант Плюс.
2. Федеральный закон от 16 июля 2000 г. № 165-ФЗ «Об основах обязательного социального страхования» // Справочно-правовая система Консультант Плюс.
3. Закон РФ 21 июля 2007 г. № 184-ФЗ «О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов» // Справочно-правовая система Консультант Плюс.
4. Закон РФ от 23 ноября 2007 г. № 265-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон „О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов”» // Справочно-правовая система Консультант Плюс.
5. Закон РФ от 25 ноября 2008 г. № 215-ФЗ «О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов» // Справочно-правовая система Консультант Плюс.

6. Заключение Счетной палаты Российской Федерации на проект федерального закона «О бюджете Федерального фонда обязательного медицинского страхования на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов» по направлению деятельности Счетной палаты Российской Федерации по контролю расходов федерального бюджета на реализацию общенациональных приоритетов в области здравоохранения, социальной политики и за бюджетами государственных внебюджетных фондов // Справочно-правовая система Консультант Плюс.

7. Информационный сайт. [Электронный ресурс]. <<http://www.ffoms.ru>>

8. Информационный сайт. [Электронный ресурс]
<<http://www.budgetrf.ru/index.htm>>

Кривошеева И.Н.

Международный банковский институт

Суханов О.В., к.т.н., доцент – научный руководитель

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ РФ

По данным Минфина, за январь–октябрь 2009 г. дефицит федерального бюджета РФ составил 1 трлн 506,03 млрд рублей (4,7 % ВВП). Согласно ст. 93 Бюджетного кодекса РФ источниками финансирования дефицита федерального бюджета являются:

1) внутренние источники в следующих формах:

- кредиты, полученные Российской Федерацией от кредитных организаций в валюте Российской Федерации;
- государственные займы, осуществляемые путем выпуска ценных бумаг от имени Российской Федерации;
- бюджетные кредиты, полученные от бюджетов других уровней бюджетной системы Российской Федерации;
- поступления от продажи имущества, находящегося в государственной собственности;
- сумма превышения доходов над расходами по государственным запасам и резервам;
- изменение остатков средств на счетах по учету средств федерального бюджета;

2) внешние источники в следующих формах:

- государственные займы, осуществляемые в иностранной валюте путем выпуска ценных бумаг от имени Российской Федерации;

- кредиты правительств иностранных государств, банков и фирм, международных финансовых организаций, предоставленные в иностранной валюте, привлеченные Российской Федерацией.

Структура источников финансирования дефицита бюджета приведена в табл. 1 [5].

Таблица 1

Структура источников финансирования бюджетного дефицита

Источники внешнего финансирования дефицита федерального бюджета	Сумма, руб.	В % к общему объему (на 1.11.2009 г.)
Погашение государственных ценных бумаг Российской Федерации, номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте	-55 990 123 000,00	-3,78 %
Погашение Российской Федерацией кредитов иностранных государств, включая целевые иностранные кредиты (заимствования), с учетом средств, перечисленных из федерального бюджета российским поставщикам товаров и (или) услуг на экспорт в счет погашения государственного внешнего долга Российской Федерации, международных финансовых организаций, иных субъектов международного права и иностранных юридических лиц, полученных в иностранной валюте	-81 868 749 300,00	-5,53 %
Исполнение государственных гарантий Российской Федерации в иностранной валюте в случае, если исполнение гарантом государственных гарантий Российской Федерации ведет к возникновению права регрессного требования гаранта к принципалу либо обусловлено уступкой гаранту прав требования бенефициара к принципалу	-5 893 290 000,00	-0,40 %
Предоставление государственных финансовых и государственных экспортных кредитов иностранным государствам и (или) иностранным юридическим лицам из федерального бюджета	-87 165 409 500,00	-5,88 %

Таблица 1 (продолжение)

Источники внешнего финансирования дефицита федерального бюджета	Сумма, руб.	В % к общему объему (на 1.11.2009 г.)
Погашение обязательств за счет прочих источников внешнего финансирования дефицита федерального бюджета	-1 053 000 000,00	-0,07 %
Размещение государственных ценных бумаг Российской Федерации, номинальная стоимость которых указана в валюте Российской Федерации	420 818 686 226,90	28,41 %
Погашение государственных ценных бумаг Российской Федерации, номинальная стоимость которых указана в валюте Российской Федерации	-99 961 941 256,64	6,75 %
Средства от продажи акций и иных форм участия в капитале, находящихся в федеральной собственности	-11 429 710,40	0,00 %
Выплаты на приобретение государственных запасов драгоценных металлов и драгоценных камней	-38 055 265 675,07	2,57 %
Поступления от реализации государственных запасов драгоценных металлов и драгоценных камней на внутреннем рынке	1 148 846 472,02	0,08 %
Поступления от реализации государственных запасов драгоценных металлов и драгоценных камней на внешнем рынке	5 886 184 823,16	0,40 %
Курсовая разница по средствам федерального бюджета	267 347 119 074,93	18,05 %
Предоставление бюджетных кредитов другим бюджетам бюджетной системы Российской Федерации из федерального бюджета в валюте Российской Федерации	-105 509 617 800,00	-7,12 %
Возврат бюджетных кредитов, предоставленных другим бюджетам бюджетной системы Российской Федерации из федерального бюджета в валюте Российской Федерации	20 062 044 375,78	1,35 %
Компенсационные выплаты по сбережениям граждан	-58 985 225 304,85	-3,98 %

Таблица 1 (окончание)

Источники внешнего финансирования дефицита федерального бюджета	Сумма, руб.	В % к общему объему (на 1.11.2009 г.)
Погашение обязательств за счет прочих источников внутреннего финансирования дефицита федерального бюджета, кроме компенсационных выплат по сбережениям граждан	-6 609 078,33	0,00 %
Увеличение иных финансовых активов в федеральной собственности за счет средств федерального бюджета	-632 100 000 000,00	-42,67 %
Уменьшение иных финансовых активов в федеральной собственности за счет средств федерального бюджета	380 000 000 000,00	25,65 %
Увеличение иных финансовых активов в федеральной собственности за счет средств Фонда национального благосостояния	-172 788 669 250,00	-11,66 %
Увеличение остатков средств Резервного фонда, размещенных в иные финансовые активы	-26 927 778 617,88	-1,82 %
Увеличение иных финансовых активов, находящихся в федеральной собственности за счет средств во временном распоряжении	460 444 635,19	0,03 %
Увеличение иных финансовых активов, находящихся в федеральной собственности за счет остатков средств, полученных от приносящей доход деятельности	3 337 960 055,90	0,23 %
Предоставление бюджетных кредитов федеральным бюджетом внутри страны за счет средств целевых иностранных кредитов (заимствований)	-47 711 043,17	0,00 %
Возврат бюджетных кредитов, предоставленных федеральным бюджетом внутри страны за счет средств целевых иностранных кредитов (заимствований)	4 196 384 581,41	0,28 %
Возврат прочих бюджетных кредитов (ссуд), предоставленных федеральным бюджетом внутри страны	3 279 461 818,13	0,22 %

Под государственным долгом понимаются долговые обязательства Российской Федерации перед физическими и юридическими лицами, иностранными государствами, международными организациями и иными субъектами международного права. Государственный долг полностью и без условий обеспечивается находящимся в федеральной собственности имуществом, составляющим государственную казну. Государственный долг подразделяется на капитальный и текущий. Капитальный государственный долг представляет собой всю сумму выпущенных и непогашенных долговых обязательств государства, включая проценты, которые должны быть уплачены по этим обязательствам. Текущий долг составляют расходы по выплате доходов кредиторам по всем долговым обязательствам государства и по погашению обязательств, срок оплаты которых наступил [6].

В зависимости от субъектов-кредиторов государственный долг делится на внутренний и внешний.

Динамика изменения внешнего и внутреннего долга РФ приведена на рис. 1 и 2 [4].

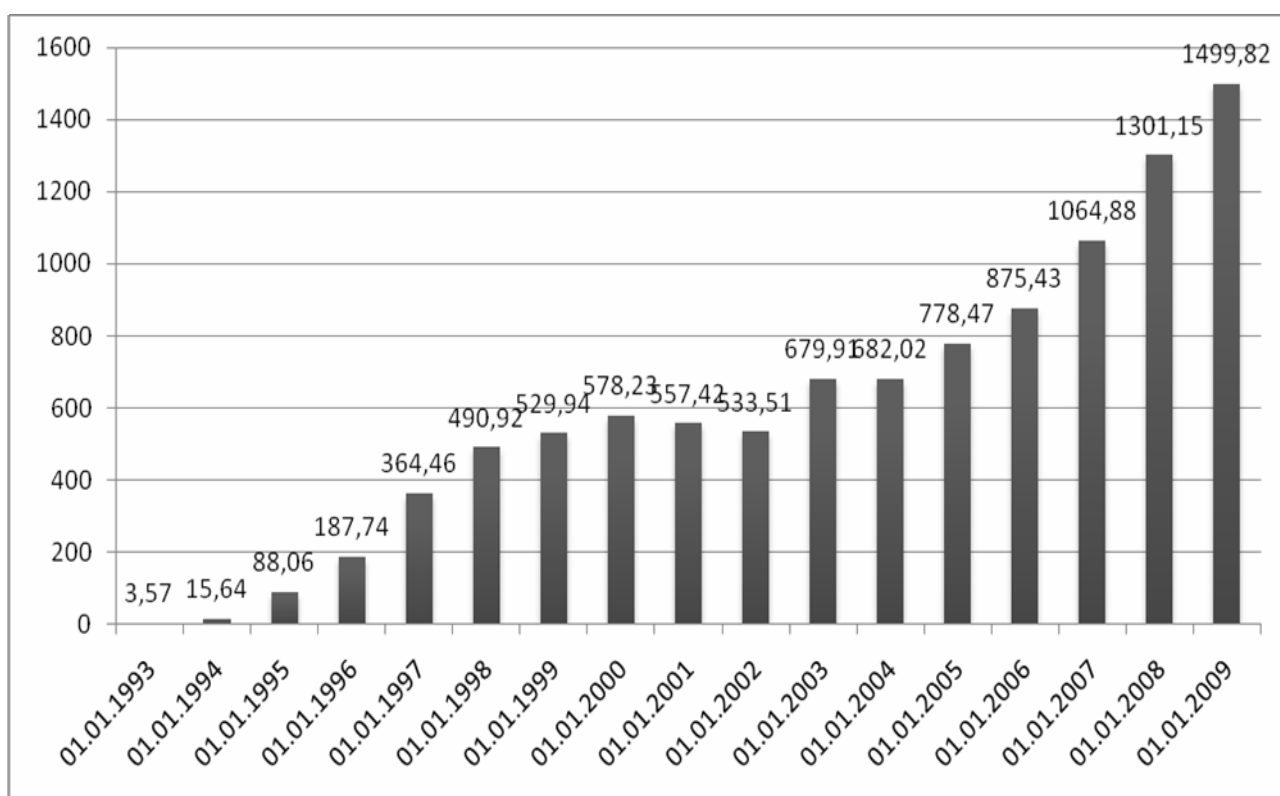


Рис. 1. Динамика изменения внутреннего долга РФ (млрд. руб.)

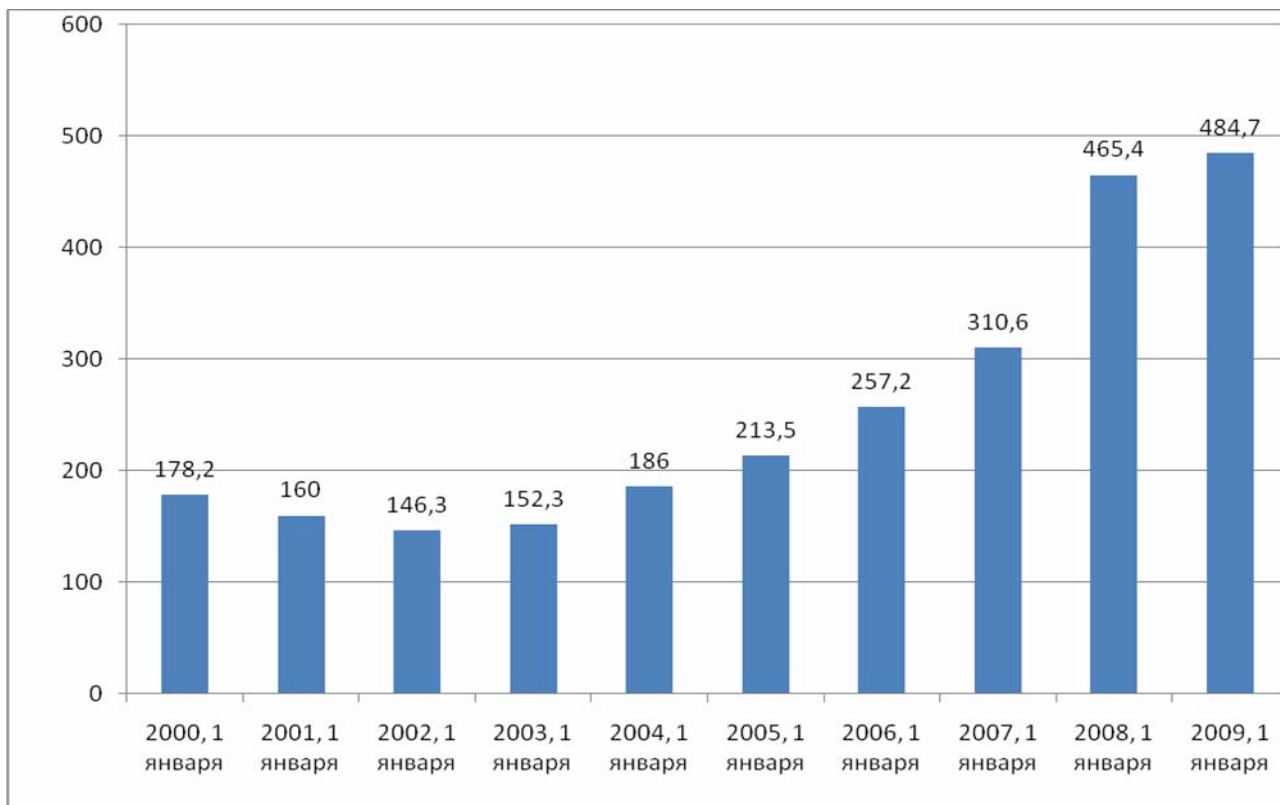


Рис. 2. Динамика изменения внешнего долга РФ (млрд долл. США)

Совокупный долг РФ приведен на рис. 3 [4].

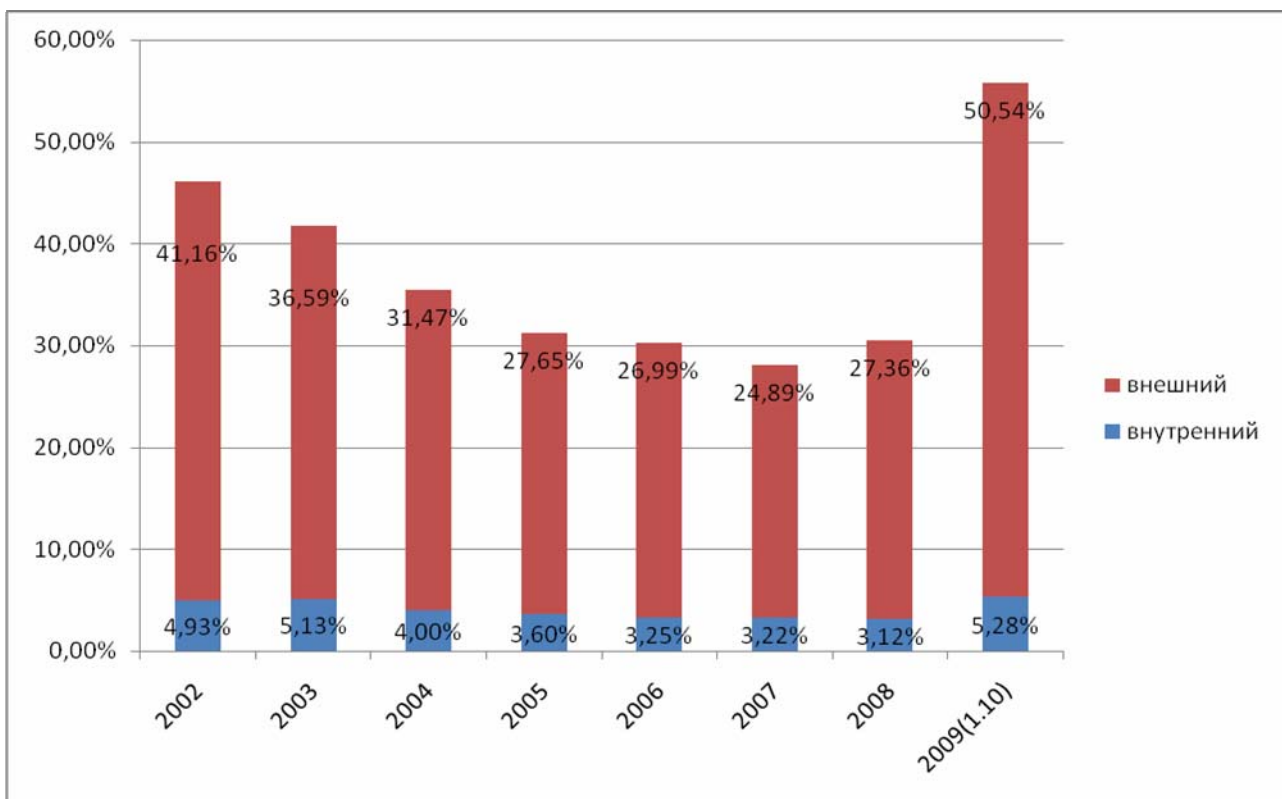


Рис. 3. Совокупный внешний и внутренний долг в % к ВВП

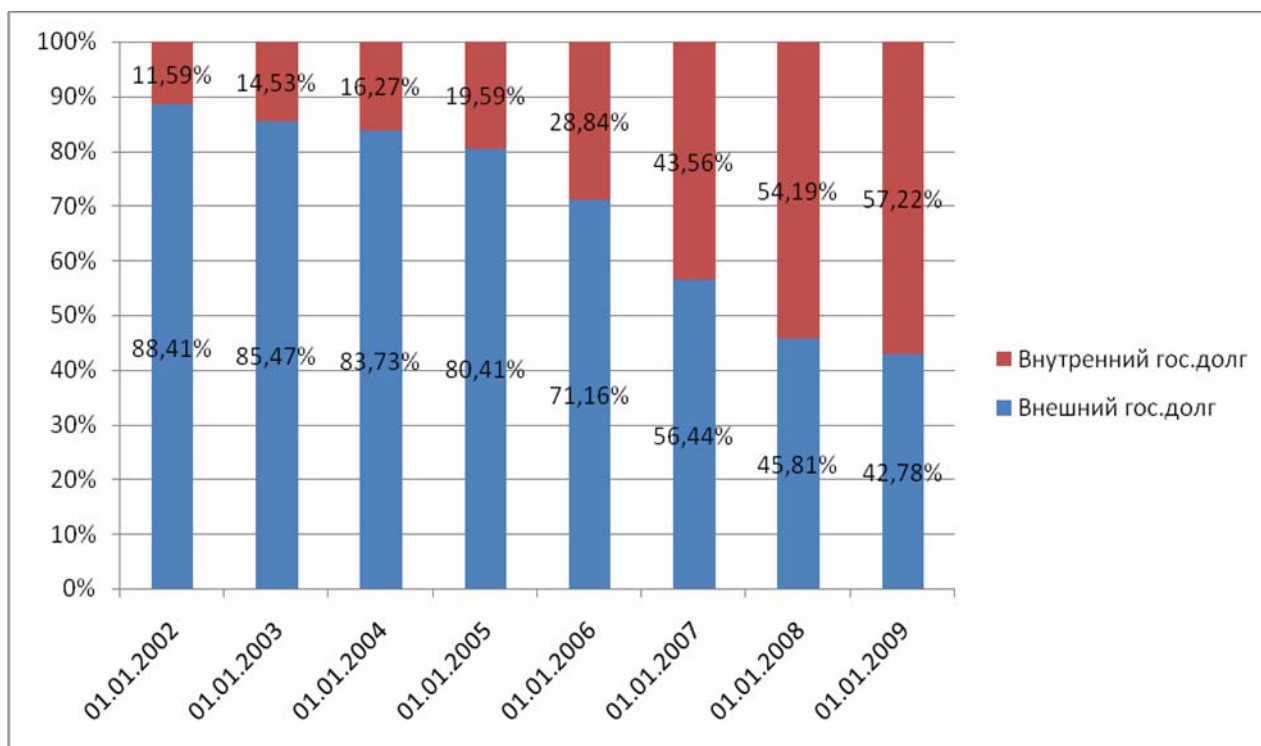


Рис. 4. Структура государственного долга РФ

Совокупный внешний долг России на 1 октября текущего года составил 487,4 млрд дол. На 1 июля этот показатель достигал 475,6 млрд дол. Таким образом, за третий квартал внешний долг страны увеличился на 11,8 млрд дол. Рост внешнего долга РФ был вызван в первую очередь увеличением долга финансовых организаций страны. В течение третьего квартала задолженность органов денежно-кредитного регулирования выросла с 11 миллиардов долларов (на конец второго квартала) до 16,6 миллиарда долларов.

Кроме того, в течение июля–сентября 2009 г. увеличилась задолженность российских компаний – на 3,7 % до 303,5 млрд руб. В частности, объем кредитов вырос с 233,5 млрд дол. (на конец второго квартала) до 237 млрд дол., а объем долговых ценных бумаг – с 9,4 млрд до 11,6 млрд дол. соответственно.

По состоянию на 1 ноября 2009 г. структура госдолга выглядит так:

- государственный внешний долг Российской Федерации (включая обязательства бывшего Союза ССР, принятые Российской Федерацией) – 36,54 %;

- задолженность перед официальными кредиторами – членами Парижского клуба,

- задолженность, не являющаяся предметом реструктуризации – 1,04 %;

- задолженность перед официальными кредиторами – не членами Парижского клуба – 1,78 %;
- задолженность перед официальными кредиторами – бывшими странами СЭВ- 1,28 %;
- коммерческая задолженность бывшего СССР -1,18 %;
- задолженность перед международными финансовыми организациями – 3,75 %;
- задолженность по еврооблигационным займам – 25,21 %;
- задолженность по ОВГВЗ – 1,71 %;
- задолженность по гарантиям Российской Федерации в иностранной валюте – 0,58 %.

Наибольшая часть российского госдолга приходится на задолженность по еврооблигационным займам. С 1 января по 1 ноября 2009 г. ее величина в долларах сократилась на 1,5 млрд долларов (5,4 %) – с 27,7 млрд долларов до 26,2 млрд долларов.

Объем выплат по погашению внешнего долга

Сравнивая структуру государственного внешнего долга на 1 октября 2008 г. и на 1 октября 2009 г., можем заметить, что в 2009 году Государственный внешний долг Российской Федерации в миллионах долларов США уменьшился на 4,8 %, в евро – на 7,02 %. Задолженность перед официальными кредиторами – членами Парижского клуба в 2009 г. в миллионах долларов США увеличилась на 10,7 %, в евро уменьшилась на 24,2 %. Задолженность перед официальными кредиторами – не членами Парижского клуба в 2009 г. в миллионах долларов США уменьшилась на 7,04 %, в евро возросла на 27,07 %. Задолженность перед международными финансовыми организациями в 2009 г. в миллионах долларов США уменьшилась на 1,76 %, в евро – на 10,4 %. Задолженность по ОВГВЗ (Облигации внутреннего государственного валютного займа) в 2009 г. в миллионах долларов США увеличилась на 77,7 %, в евро – на 21,58 % [4].

Темпы роста заимствований. Внутренние займы

Государственным называется заём, по которому заемщиком выступает Российская Федерация, субъект Российской Федерации, а займодавцем – гражданин или юридическое лицо.

Договор государственного займа заключается путем приобретения займодавцем выпущенных государственных облигаций или иных государственных ценных бумаг, удостоверяющих право займодавца на получение от заемщика предоставленных ему займы денежных средств или, в зависимости от условий займа, иного имущества, установленных процентов либо иных имущественных прав в сроки, предусмотренные условиями выпуска займа в обращение. На рис. 5 представлена динамика внутренних займов РФ [4].

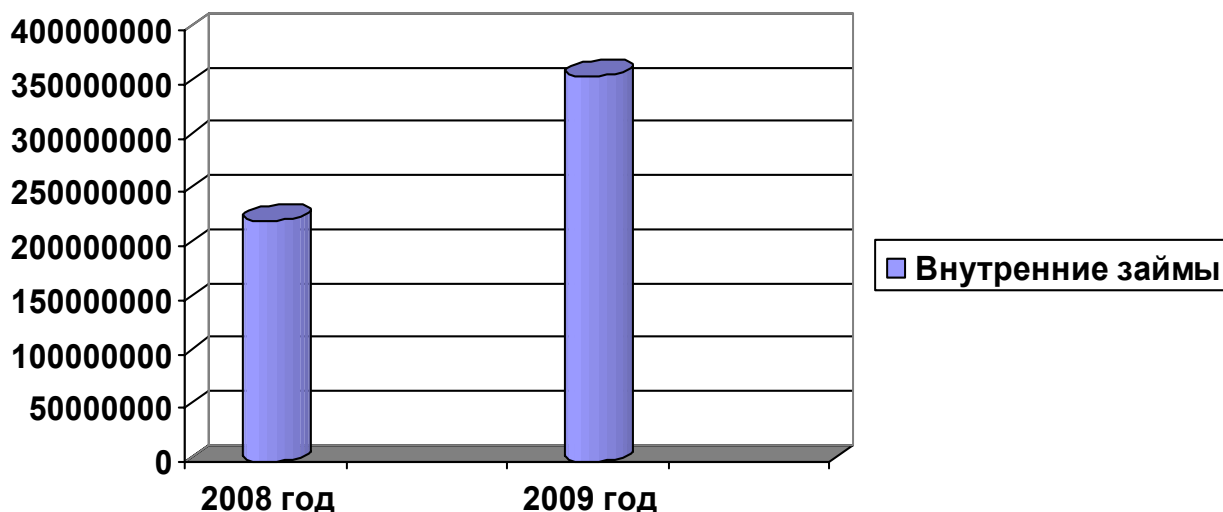


Рис. 5. Динамика внутренних займов РФ

Рынок внутреннего долга не может считаться уникальным явлением в мировой практике – почти все страны мира выпускают государственные ценные бумаги. Учреждение российского рынка внутреннего долга было призвано ликвидировать практику прямого (эмиссионного) кредитования ЦБ РФ. Решалась задача создания значительного по размерам рынка государственных ценных бумаг, который характеризовался бы высокой ликвидностью и низкими рисками федеральных облигаций. Развитие российского рынка внутреннего долга было непосредственно связано с эволюцией национальной финансовой сферы, действиями денежных властей как в области макроэкономической политики, так и в проведении чисто рыночных преобразований. В результате структура совокупного денежного предложения стала менее ликвидной, снизились темпы инфляции, прочие сегменты национального рынка интенсивно развивались.

Внешние займы

Под государственными внешними заимствованиями Российской Федерации понимаются государственные займы, осуществляемые путем выпуска государственных ценных бумаг от имени Российской Федерации, и кредиты, привлекаемые от кредитных организаций, иностранных государств, включая целевые иностранные кредиты (заимствования), международных финансовых организаций, иных субъектов международного права, иностранных юридических лиц, по которым возникают долговые обязательства Российской Федерации, выраженные в иностранной валюте.

Государственные внешние заимствования Российской Федерации осуществляются в целях финансирования дефицита федерального бюджета, а также для погашения государственных долговых обязательств Российской Федерации.

Право осуществления государственных внешних заимствований Российской Федерации и заключения договоров о предоставлении государственных гарантий для привлечения внешних кредитов (займов) принадлежит Российской Федерации. От имени Российской Федерации осуществлять внешние заимствования может Правительство Российской Федерации либо уполномоченное им Министерство финансов Российской Федерации [4].

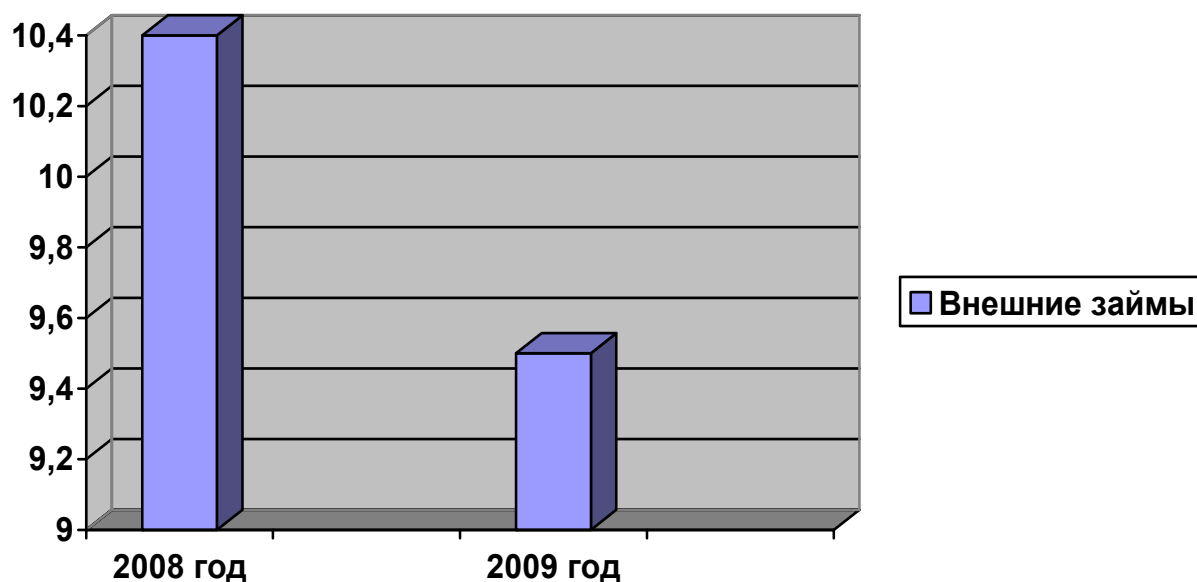


Рис. 6. Динамика внешних заимствований РФ

Россия занимает 18 место в рейтинге по внешним долгам. Задолженность составляет 487400 млн долларов США на 4 октября 2009 г. (% к ВВП – 21,90 %). «Я не думаю, что на первом этапе можно говорить о сумме более 5 млрд (дол.). Россия не занимала с 1998 г., поэтому нельзя выйти с большим объемом. Необходимо рынок готовить, и это не столько решение проблемы дефицита. Говорить о реальном возмещении дефицита за счет средств, которые мы берем из Резервного фонда РФ, пока не приходится», – сказал Алексей Кудрин. «Порядок ведения Долговой книги РФ» – нормативный документ Минфина за подписью министра Кудрина.

Из этого документа можно узнать полный список тех, кому мы должны. Это 40 стран и 5 международных финансовых организаций [4] (табл. 2).

Таблица 2

Страны-кредиторы РФ

1 США	20 Финляндия	39 Афганистан
2 Германия	21 Швеция	40 Ливия
3 Япония	22 Кувейт	М1 Международный валютный фонд
4 Великобритания	23 ОАЭ	М2 Международный банк реконструкции и развития
5 Франция	24 Греция	М3 Европейский банк реконструкции и развития
6 Италия	25 Египет	М4 Северный инвестиционный банк
7 Канада	26 Мальта	М5 Европейский инвестиционный банк
8 Испания	27 Оман	
9 Швейцария	28 Таиланд	
10 Турция	29 Уругвай	
11 Кипр	30 Болгария	
12 Нидерланды	31 Венгрия	
13 Корея	32 Румыния	
14 Норвегия	33 Словакия	
15 Австрия	34 Чехия	
16 Австралия	35 КНДР	
17 Бельгия	36 КНР	
18 Дания	37 Югославия	
19 Португалия	38 Польша	

Для погашения внешнего государственного долга, и прежде всего Парижскому клубу, в 2004 г. был создан Стабилизационный фонд.

Цели создания Стабилизационного фонда определяются:

- такой спецификой постсоветской экономикой, как сильная ее зависимость от экспорта углеводородов и от соответствующих мировых цен;

- особенностями проводимой в последние годы экономической политики.

К новым явлениям в области погашения задолженности относится договоренность правительства РФ с Парижским клубом о досрочном погашении внешнего государственного долга на сумму 15,5 млрд дол. в течение четырех месяцев 2005 г., или на 40 % всего долга Парижскому клубу. Это дало нам *экономия* около миллиарда долларов на процентах по номинальному долгу. Сумма в 15,5 млрд дол. уже отправлена Парижскому клубу из средств Стабилизационного фонда. Примерно 6 млрд дол. из этой суммы получит Германия, т. е. приблизительно 1/3. Парижский клуб, согласившись на досрочное погашение внешнего долга России, хотел получить будущие проценты в виде премий, но РФ на это не пошла. У России в отличие от западных стран внешняя задолженность в форме банковского кредита играет значительно большую роль, чем в виде облигаций и акций [3]. Это отличает Россию от других стран, т. к. в мире сейчас преобладают облигационные займы, а не банковские кредиты. Однако после соглашения с Лондонским клубом ситуация изменилась в пользу еврооблигаций. Следует отметить также низкую эффективность внешних заимствований России. Их нельзя рассматривать как помощь народному хозяйству. Это связано с неэффективностью социально-экономического развития страны и кредитной системы, с отсутствием концепции управления внешним долгом.

Изменение суверенного кредитного рейтинга

Долгосрочный рейтинг Standard & Poor's оценивает способность эмитента своевременно исполнять свои долговые обязательства. Долгосрочные рейтинги варьируются от наивысшей категории «AAA» до самой низкой «D». Рейтинги в интервале от «AA» до «ССС» могут быть дополнены знаком «плюс» (+) или «минус» (-), обозначающим промежуточные рейтинговые категории по отношению к основным категориям.

Краткосрочный рейтинг представляет собой оценку вероятности своевременного погашения обязательств, считающихся краткосрочными на соответствующих рынках. Краткосрочные рейтинги также имеют диапазон – от «А-1» для обязательств наивысшего качества до «D» для обязательств самого низкого качества. Рейтинги внутри категории «А-1» могут содержать знак «плюс» (+) для выделения более надежных обязательств в данной категории.

Рейтинги категорий «AAA», «AA», «A» и «BBB» – рейтинги инвестиционного класса.

Международное рейтинговое агентство Standard & Poor's понизило долгосрочный и краткосрочный кредитные рейтинги Российской Федерации по обязательствам в иностранной валюте: с «BBB+/A-2» до «BBB/A-3», говорится в сообщении агентства. Кроме того, был понижен долгосрочный суверенный кредитный рейтинг по обязательствам в национальной валюте – с «A-» до «BBB+». Вместе с тем краткосрочный рейтинг по обязательствам в национальной валюте подтвержден на уровне «A-2». Понижена также оценка риска перевода и конвертации валюты для российских несuverенных заемщиков с «BBB+» до «BBB». Прогноз по рейтингам – «Негативный» [4].

BBB – достаточная способность своевременно и полностью выполнять свои долговые обязательства, однако более высокая чувствительность к воздействию неблагоприятных перемен в коммерческих, финансовых и экономических условиях.

Прогноз «Негативный» по суверенным кредитным рейтингам Российской Федерации отражает вероятность понижения рейтингов, если банковский кризис и внешнее давление продолжат оказывать влияние на бюджетные показатели и если все еще значительный арсенал ликвидных активов суверенного правительства будет по-прежнему сокращаться в условиях ухудшения базовых экономических характеристик.

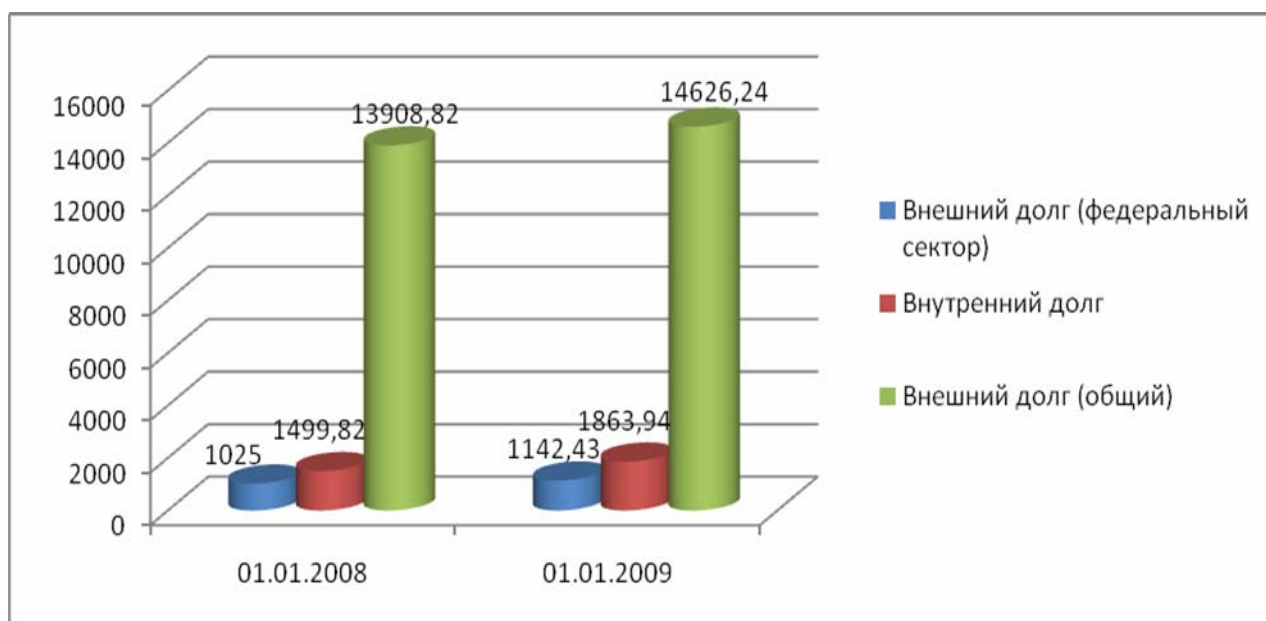


Рис. 7. Соотношение внешнего и внутреннего долга

«Понижение рейтинга обусловлено рисками, связанными с резким сокращением международных резервов и инвестиционных потоков, что привело к росту издержек и проблемам с привлечением средств, необходимых для удовлетворения потребностей во внешнем финансировании», – отмечает кредитный аналитик Standard & Poor's Фрэнклин Гилл [7].

Анализ данных по внешнему и внутреннему долгу Российской Федерации показал, что соотношение долгов в процентном выражении снизилось. Так, в 2008 г. отношение общего внешнего долга к внутреннему равно 9:1, в 2009 году этот показатель снизился до 7:1. Это означает, что в общей сумме долга доля внешнего долга уменьшается, а внутреннего – увеличивается.

Однако разница между внешним и внутренним долгом растет, в денежном выражении она составила:

- 12409 млрд руб. в 2008 г. и 12762,3 млрд руб. в 2009 г. (при расчете использованы данные общего внешнего долга);
- 474,82 млрд руб. в 2008 г. и 721,51 млрд руб. в 2009 г. (при расчете использованы данные внешнего долга федерального сектора).

Используемые инструменты управления

Управление государственным долгом – это совокупность мероприятий государства, направленных на погашение долга; механизм формирования и реализации одного из направлений финансовой политики государства, связанного с его деятельностью на внешних и внутренних финансовых рынках в качестве заемщика или гаранта.

К мероприятиям, способствующим погашению долга государственного, относятся:

- выплаты кредиторам;
- погашение внешних и внутренних займов;
- предоставление гарантий;
- изменение условий выпущенных займов;
- определение условий выпуска и размещения новых государственных долговых обязательств и др.

Выполнение мероприятий зависит от принятия обоснованных решений в процессе управления государственным долгом, что базируется на анализе объема и структуры долга, объективной оценке его текущего состояния. При этом используются абсолютные и относительные показатели. Абсолютные показатели отражают объем государственной внутренней и внешней задолженности в денежном выражении, величину расходов,

связанных с ее погашением и обслуживанием. Основные относительные показатели, существенно влияющие на принятие административных решений и выбор методов управления государственным долгом, включают:

- процентное соотношение суммы долга и ВВП;
- долю расходов на погашение и обслуживание государственного долга в общей сумме расходов бюджета.

Для оценки государственного внешнего долга также применяются показатели процентного соотношения суммы внешнего долга и объема экспорта в денежном выражении, доли расходов на погашение и обслуживание государственного внешнего долга в экспортной выручке, характеризующие уровень долгового бремени для национальной экономики.

Управление государственным долгом представляет собой непрерывный процесс, включающий 3 этапа:

- 1) привлечение финансовых ресурсов путем размещения ценных бумаг;
- 2) погашение долговых обязательств;
- 3) обслуживание долговых обязательств.

На 1-м этапе определяются предельные размеры государственных заимствований и гарантий на очередной бюджетный год, выбираются инструменты привлечения ресурсов и повышения эффективности их использования. На 2-м этапе привлекаются ресурсы на внешних или внутренних финансовых рынках путем выпуска и размещения государственных ценных бумаг, получения кредита или предоставления государственных гарантий, а затем эти средства направляются на финансирование текущих бюджетных расходов или инвестиционных проектов. 3-й этап заключается в поисках источников финансовых ресурсов для погашения и обслуживания государственного долга, снижении общих издержек, своевременном выполнении долговых обязательств.

Государственные долговые обязательства погашаются за счет бюджетных доходов, золотовалютных резервов страны, денежных средств, полученных от продажи государственной собственности, а также новых заимствований.

Методы управления государственным долгом

Методы управления государственным долгом можно подразделить на административные и финансовые [2].

Административные методы основаны на быстром и четком выполнении отдельных распоряжений органов государственной власти и управ-

ления; они не предусматривают оценку экономической эффективности и результатов действий по управлению государственным долгом.

Финансовые методы состоят в выборе способов и форм обеспечения погашения государственного долга с помощью анализа финансовых показателей и нацелены на максимизацию эффекта от привлекаемых займов при минимальных издержках, связанных с их погашением и обслуживанием.

Наиболее оптимальное сочетание административных и финансовых методов обусловлено внутренними и внешними экономическими и политическими факторами. В условиях долгового кризиса, когда государство испытывает трудности с выполнением ранее взятых обязательств по погашению и обслуживанию государственной задолженности, используются: рефинансирование, реструктуризация, конверсия займов, консолидация займов, аннулирование и списание государственных долгов. Управление государственным долгом непосредственно влияет на экономический рост, уровень инфляции, ссудного процента, занятости, объема инвестиций в экономику страны в целом и в реальный сектор экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации.
2. Информационный сайт. [Электронный ресурс]. <<http://www.consultant.ru>>
3. Информационный сайт. [Электронный ресурс]. <<http://www.garant.ru/>>
4. Министерство финансов России. Информационный сайт. [Электронный ресурс]. <www.minfin.ru>
5. Федеральная служба государственной статистики. Информационный сайт. [Электронный ресурс]. <<http://www.gks.ru>>
6. Википедия. Информационный сайт. [Электронный ресурс]. <<http://ru.wikipedia.org/>>
7. Информационный сайт. [Электронный ресурс]. <<http://www.budgetrf.ru/Publications/>>
8. Издание «Лента». Информационный сайт. [Электронный ресурс]. <<http://lenta.ru>>

Павлюк Н.Р.

Международный банковский институт

Погостинская Н.Н., д.э.н., профессор – научный руководитель

ОН-ЛАЙН СТРАХОВАНИЕ: УГРОЗА ИЛИ ДОПОЛНЕНИЕ СТРАХОВЫМ ПОСРЕДНИКАМ

На сегодняшний день страховщики предлагают три варианта покупки страхового полиса. Первый – личное обращение в страховую компанию. Второй путь – услуги страховых посредников – брокеров или агентов. Наконец, третий вариант – так называемое директ-страхование, которое предлагают многие страховые компании: через call-центры или Интернет.

Если страхователь знает, что конкретно он ищет или не может найти этот продукт у других компаний, можно смело воспользоваться предложением агента. Если же клиент ищет нужный продукт со сбалансированным соотношением «цена–качество», лучше использовать брокера. К достоинству агентов можно отнести то, что они работают и в выходные, и во внеурочное время, что является дополнительной выгодой для клиента.

Страховая услуга – это прежде всего обещание страховой компании выполнить свои обязательства в случае наступления определенных рисков. Дать объективную оценку работе страховой компании и качеству страхового продукта может только страховой брокер. И если страховая компания не выполнит своих обязательств перед клиентом, в следующем году брокер не порекомендует своему клиенту эту компанию. Таким образом, он создает конкуренцию между страховщиками, проводит неофициальные тендеры между ними для получения наилучших условий для своих клиентов.

Посреднический бизнес очень рентабелен. Посредников привлекает возможность продвигать страховые услуги и не заботиться о выплатах и урегулировании убытков в полном объеме, страховые компании – возможность экономить на содержании сети.

Современная структура страхового рынка видна из данных таблицы. Распределение страховщиков по территории РФ не равномерно. Наибольшее их количество сосредоточено в Центральном федеральном округе (ФО). Здесь их количество достигает 503 участников или 58,3 %, т. е. значительно больше половины.

Участники страхового рынка в Федеральных округах РФ в 2009 г.

	Страховые брокеры юр. лица	Страховые брокеры физ. лица	Страховые общества	Перестраховщики	Страховые общества, занимающиеся перестраховкой	Общества взаимного страхования	Итого
Центральный ФО	87	2	263	21	127	3	503
Северо-Зап. ФО	19	0	45	1	15	0	80
Южный ФО	3	2	21	0	6	0	32
Приволжский ФО	6	0	49	2	11	0	68
Уральский ФО	7	1	48	0	6	0	62
Сибирский ФО	14	1	60	1	4	1	81
Дальневосточ. ФО	2	0	29	3	2	0	36
ВСЕГО	138	6	515	28	171	4	862
ВСЕГО, %	16,0	0,7	59,8	3,2	19,8	0,5	100

Распределение страховщиков по территории РФ не равномерно. Наибольшее их количество сосредоточено в Центральном федеральном округе (ФО). Здесь их количество достигает 503 участников, или 58,3 %, т. е. значительно больше половины.

Далее следуют два округа с примерно одинаковым количеством страховщиков – это Северо-Западный ФО и Сибирский ФО. Однако если учесть территории, которые входят в эти округа, то можно с уверенностью говорить о том, что в Северо-Западном ФО страховой рынок наиболее развит.

Наименьшее количество страховщиков в Южном ФО и Дальневосточном, в тех регионах, которые считаются менее благоприятными по уровню развития экономики и уровню благосостояния населения. Поэтому и рынок страхования здесь еще недостаточно развит.

Большую часть страхового рынка занимают страховые общества, на долю которых приходится почти 60 % от общего числа участников. При этом их доля в большинстве округов составляет величину более 70 % и только в двух округах – Центральном и Северо-Западном – доля страховых обществ составляет 52–56 %. В этих округах доля посредников на

страховом рынке существенно больше, чем в остальных и составляет в Центральном ФО 17 %, а в Северо-Западном 24 % (в своем регионе от общего количества участников), в то время как в остальных ФО она колеблется в пределах от 5,5 % в Дальневосточном ФО, до 11 % в Уральском ФО. Иначе говоря, где рынок страхования наиболее развит, там роль посредников в страховании возрастает. Отсюда можно делать вывод, что с развитием страхового рынка будет увеличиваться число посредников на рынке страхования.

Особо следует отметить, что на всем страховом рынке произошло падение сборов, которое сопровождается ростом выплат. Тенденция к опережающему росту выплат в автостраховании обозначилась уже в прошлые годы: по итогам 2008-го они выросли на 37 %, а годом ранее – на 31 %, обогнав рост премий. Говорить о возможном замедлении темпов роста не приходится. *Во-первых*, девальвация национальной валюты уже привела к подорожанию деталей импортных автомобилей, которые составляют большую часть автопарка. Повысят расценки и станции технического обслуживания. В результате, ремонт застрахованных автомобилей будет обходиться дороже.

Во-вторых, в период кризиса страхователи, особенно потерявшие работу или часть дохода, будут намного щепетильнее, чем раньше, относиться к повреждениям личного имущества и не упустят возможности получить средства от страховой компании. В период экономического кризиса активность страхователей по получению страховых выплат значительно возрастает – этот факт подтвержден мировой практикой.

В Северо-Западном регионе в 2009 г. сборы снизились на 12 %, а выплаты подросли на 25 %. Образуются финансовые «ножницы», которые могут подрезать кому-то резервы, и отдельные компании окажутся на грани банкротства. В действительности, ничего противоестественного в данной ситуации нет: страховые выплаты всегда догоняют премии с опозданием на год, и поскольку в 2008 г. рынок все же прирос (прежде всего в первой половине года), то в 2009-м убыточность обязана была быть выше, чем годом ранее.

В 2009 г. страховые выплаты компаний СЗФО выросли почти на 40 % по сравнению с прошлым годом.

С другой стороны, эта статистика несет с собой и определенную надежду на лучшее: по данным ФССН, в последнем квартале 2009 г. российский рынок страхования явно замедлил падение (всего 2–3 % по сравнению с четвертым кварталом прошлого года).

Текущие изменения на рынке страхования совпали с развитием нового канала продаж, который в теории должен отличаться большей экономичностью и соответственно более низкими ценами. Это прямое страхование, страхование без посредников – только через сотрудников call-центра или же на сайте страховщика. В 2009 г. активно развивались несколько специализированных компаний (в Петербурге – это прежде всего «Кит-Финанс Страхование» и «Интач страхование»), гораздо менее активно – лидеры рынка. Несколько особняком стоит «Ренессанс Страхование», больше, чем все остальные, вложившееся в продвижение данного направления. По итогам года рост этого канала продаж оказался достаточно заметным (и прежде всего – рост специализированных игроков). Ключевой лозунг данных компаний – отказ от агентских комиссий (а для полисов КАСКО агентские вознаграждения составляют 15–20 % стоимости полиса) позволяет совершенно обоснованно снижать тарифы.

Прямое страхование – один из немногих сегментов российского страхового рынка, показавший значительную положительную динамику в кризисном 2009 г. На фоне общего падения страховых премий (без учета платежей по ОМС) на 7,5 % и сокращения рынка страхования АвтоКАСКО на 20,5 % взносы, полученные российскими страховщиками в рамках прямого страхования, увеличились.

Сегодня некоторые страховые компании постепенно отказываются от услуг посредников и активно обращаются к данному виду прямых продаж через Интернет или call-центры. Этот путь хорош при покупке так называемых коробочных страховых продуктов, т. е. наиболее востребованных на рынке, относительно несложных как для понимания клиентом, так и для оформления договора. Например, КАСКО (автоматические счетчики или калькуляторы КАСКО есть на сайтах многих страховых компаний). Но главная их задача при этом на самом деле – сокращение собственных расходов на комиссионное вознаграждение посредникам.

Рынок он-лайн страховых услуг очень перспективный. В последние годы Интернет стал стремительно развиваться как площадка для торговли. Сейчас отсутствие официального сайта компании считается дурным тоном и явно портит ее имидж. Интернет-сайт является лицом фирмы, связующим звеном с потребителями.

Метод продажи страховых полисов через Интернет набирает свои обороты и становится все более популярным. Однако он нуждается в значительной доработке.

Функции Интернет-страхования можно разделить на 2 группы:

- Презентация услуг компании.
- Покупка полиса страхования.

Хотя в этом виде страхования также существуют свои сложности. В первую очередь это проблемы в схеме оформления самого документа и осуществления оплаты.

Страхование движимого и недвижимого имущества, а уж тем более медстрахование, все еще остается под вопросом. Ввиду такой требовательности страховых услуг к «осмотрам» и «подсчетам» рыночной стоимости, он-лайн страхование в ближайшем будущем обречено обслуживать исключительно автострахование.

Достоинства покупки полисов он-лайн: 1) экономия времени, 2) меньшая стоимость полиса, 3) возможность получения информации.

Прямое страхование как инновация возникло на развитых страховых рынках в середине 80-х годов прошлого века. Первые специализированные прямые страховщики стали появляться в конце 80-х–начале 90-х годов. Сейчас на Западе доля прямого страхования в совокупных рыночных взносах варьируется в разных странах от нескольких процентов до более половины розничных продаж.

На отечественном страховом рынке инструмент он-лайн страхования используют пока что единицы. В России первая компания по прямому страхованию, ЗАО «Прямое страхование», начала работать лишь с 1 июля 2005 г. За четыре года своей работы в качестве прямого страховщика компания так и не смогла набрать достаточно большой страховой портфель, заняв по итогам 2008 г. лишь 387-е место по объему полученной страховой премии (по данным ФССН).

Второе открытие прямого страхования в России пришлось на 2008 г., когда на рынке появились сразу три новых прямых страховщика: ОАО «КИТ Финанс Страхование», ОАО «Интач Страхование» и ЗАО «Контакт-страхование». Среди универсальных страховых компаний первой стала развивать прямые продажи группа «Ренессанс Страхование».

По результатам исследования «Эксперт РА», объем премий, полученных в рамках прямого страхования в 2008 г., составил 0,8 млрд рублей, в 2009 г. – уже 1,9 млрд рублей. Несмотря на значительный рост, доля прямого страхования в совокупных рыночных взносах все еще невелика: в 2009 г. она составила 0,4 % от совокупных рыночных взносов и 0,8 % – от взносов по автострахованию.

Как показала мировая практика, в долгосрочной перспективе расходы прямых страховщиков действительно ниже, чем у традиционных компаний. Однако снижение доли расходов не всегда может компенсировать более высокую убыточность-нетто у прямых страховщиков. В странах, где доля прямого страхования невелика, деятельность прямых страховщиков неэффективна, несмотря на более низкие расходы на ведение дела. Экономия от масштаба у прямых страховщиков возможна после охвата более 5 % страхового рынка.

Однако, с одной стороны, затраты прямого страхования не столь низки, как представляют апологеты данного направления. Часть экономии скрадывается спецификой российского рынка: страховой полис надо заверять личной подписью, т. е. необходимо содержать курьерскую службу, кроме того, значительные средства уходят в продвижение продукта.

С другой стороны, кризис привел к увеличению рисков для компаний по прямому страхованию, зависимых от финансирования со стороны собственников, что может поставить под вопрос их дальнейшее развитие.

Следовательно, институту посредников в страховании в ближайшей перспективе не грозит сколько-нибудь существенное изменение.

И хотя страховщики предлагают Интернет-страхование, брокеры и агенты все-таки служат для грамотных и мобильных консультаций, для удобства преимущественно розничных клиентов. Нередки и случаи, когда посредники приводят страховщикам и крупных корпоративных клиентов. Потому в настоящее экономически сложное время речь не идет о полном отказе от услуг страховых посредников.

Помецко А.В.

Международный банковский институт

Суханов О.В., к.т.н., доцент – научный руководитель

БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ НАУКИ

В соответствии с принципом подведомственности расходов бюджетов, закрепленным в ст. 38.1 БК РФ, получатели бюджетных средств вправе получать бюджетные ассигнования и лимиты бюджетных обязательств только от главного распорядителя бюджетных средств, в ведении которого они находятся.

Главным распорядителем бюджетного финансирования для научных организаций является Федеральное агентство по науке и инновациям (Роснаука). Распределение субсидий на научные мероприятия производится в соответствии с:

1. Приказом Министерства образования и науки РФ от 18 марта 2008 г. № 97 «Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета в 2009–2011 гг. субсидий Министерством образования и науки Российской Федерации, Федеральным агентством по науке и инновациям, Федеральным агентством по образованию, Российским фондом фундаментальных исследований, Российским гуманитарным научным фондом» (с изменениями от 11 апреля 2008 г., 16 марта 2009 г.)

2. Приказом Федерального агентства по науке и инновациям от 10 апреля 2008 г. № 68 «Об утверждении порядка рассмотрения в Федеральном агентстве по науке и инновациям предложений о предоставлении субсидий на научные мероприятия, необходимость в выполнении которых возникает в течение года, за счет средств, предусмотренных в федеральном бюджете на 2008 год и плановый период 2009–2010 годов» [1].

В соответствии с первым документом в части поддержки научной деятельности Министерство образования и науки осуществляет:

- финансовое обеспечение грантов Президента РФ; грантов для государственной поддержки ведущих научных школ РФ;
- субсидирование российских организаций, осуществляющих международное научно-техническое сотрудничество;
- субсидирование организаций, выполняющих научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы гражданского назначения по приоритетным направлениям науки, технологии и техники;
- финансовое обеспечение деятельности по формированию, ведению и организации использования федеральных информационных фондов, баз и банков данных. Финансирование ведется по договору с ФГУП «ВНТИЦ».

Указанные выше направления финансируются через Федеральное агентство по науке и инновациям, которое в свою очередь заключает договор непосредственно с получателем бюджетных средств.

Субсидии на научные мероприятия предоставляются Роснаукой государственным научным организациям (кроме госучреждений) по их заявкам для оказания целевой государственной поддержки.

Обращения акционерных обществ о предоставлении субсидий на научные мероприятия рассматриваются при условии, что контрольный пакет акций находится в собственности государства.

Субсидии могут быть предоставлены конкретному получателю не более двух раз в течение текущего календарного года. При этом размер предоставляемой субсидии на каждое конкретное мероприятие не может превышать 5,0 млн рублей.

Приоритет при рассмотрении заявок на субсидирование отдается на оперативное решение задач, связанных с проведением организациями дополнительных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ гражданского назначения по приоритетным направлениям науки, технологии и техники.

Финансирование реализации большинства научных проектов, как правило, осуществляется или за счет государства, или за счет средств специализированных фондов. Главной особенностью такого финансирования является его целевой характер, т. е. выделяемые средства предназначены для финансирования целевых мероприятий и могут быть использованы лишь по назначению. Существуют различные формы финансирования, в зависимости от которых у организаций-получателей возникают определенные права и обязанности как в части выполнения финансируемых работ, так и в вопросах налогообложения полученных средств и распределения прав на итоговые результаты.

1. Субсидии и субвенции.

Для финансирования фундаментальных научных исследований и опытно-конструкторских работ, внедрения в производство новой техники, переподготовки кадров и прочих целей научной организации могут быть предоставлены субсидии или субвенции, т. е. денежные средства, выделяемые федеральным или местным бюджетом, или же специальными фондами на безвозмездной и безвозвратной основе на реализацию определенных целей. Право на получение субсидий или субвенций может быть предоставлено организации на условиях конкурсного отбора. Данные средства относятся к доходам, не учитываемым при налогообложении прибыли при условии их целевого использования, и должны подлежать отдельному учету у организации-получателя. В случае нецелевого использования предоставленное финансирование может быть отозвано. В соответствии с последними изменениями, внесенными в Бюджетный кодекс РФ, государственным (муниципальным) учреждениям субсидии из средств федерального (регионального или местного) бюджетов не предоставляются, по всей видимости, в целях сокращения различных видов государственного финансирования бюджетных учреждений и учета поступающих средств на различных счетах.

2. Гранты.

К одному из самых распространенных видов целевого финансирования науки относятся гранты, конкретные условия предоставления которых, устанавливаются сами грантодатели. Гранты предоставляются на безвозмездной и безвозвратной основах российскими физическими лицами, некоммерческими организациями, а также иностранными и международными организациями и объединениями. Существует перечень организаций-грантодателей, периодически обновляемый и утверждаемый Правительством РФ, поступления от которых на осуществление конкретных программ, в том числе в области образования и науки, не подлежат налогообложению с точки зрения уплаты налога на прибыль и НДФЛ. Как правило, гранты выделяются на конкурсной основе, условия их предоставления свои для каждого фонда и/или конкурса. Оформляется предоставление гранта путем заключения грантового соглашения (договора). ГК РФ не предусматривает такой вид обязательств, как грант, однако никаких запретов на заключение таких договоров и урегулирования отношений между грантодателем и получателем гранта не установлено. С точки зрения гражданского законодательства к гранту наиболее близок договор пожертвования. Однако существует одно серьезное отличие между этими двумя видами правоотношений, которое выделяет грантовые соглашения в отдельную категорию. Пожертвование может быть осуществлено и без указания конкретной цели. Что же касается гранта, то его характерной особенностью является именно целевой характер предоставления. Поэтому в грантовом соглашении, как правило, стороны фиксируют следующие моменты: цели, на которые выделяется финансирование; срок реализации проекта; порядок учета средств гранта, их использования и предоставления отчетности грантодателю; условия взаимодействия сторон в случае установления факта нецелевого использования выделенных средств и пр. Поскольку грант предоставляется на безвозмездной основе, то у грантодателя не возникает каких-либо прав на полученные результаты деятельности грантополучателя, равно как и на оборудование или иные материалы, приобретаемые грантополучателем за счет средств гранта.

3. Финансирование науки сегодня.

На развитие Российской академии наук в 2010 г. выделено 49,3 млрд рублей. Это столько же, сколько в 2008-м, но на 7,5 млрд меньше, чем в 2009-м. Между тем внебюджетные доходы РАН в 2009 г. составили около 27 млрд рублей.

В 2009 г. на образование было выделено 384 млрд рублей, на фундаментальную науку – 76 млрд, а на прикладные исследования – 92 млрд. По оценкам экспертов, это примерно на 30 % меньше, чем было запланировано в докризисном варианте бюджета 2009 г. В 2010 г. на фундаментальную науку планировалось выделить 77 млрд рублей. Финансирование РАН по сравнению с докризисным вариантом сократится с 56 млрд 600 млн рублей примерно до 40 млрд рублей. Около 70 % этих средств будет израсходовано на зарплаты сотрудников. Если учесть, что еще около 20 % составит налог на заработную плату, становится очевидным, что на проведение исследований остается от силы 10 %. В результате, РАН будет вынуждена в 2010 г. сократить расходы на фундаментальные исследования и целевые программы, а также отложить переоснащение научных институтов, сохранив их базовое финансирование.

Россия утрачивает статус передовой научной державы, уступая не только Китаю, но и Индии, и Бразилии. Выводы для нашей страны неутешительны: в целом за последние пять лет в научных журналах вышло около 127 тысяч российских публикаций, что составило 2,6 процента от мирового объема. Это больше, чем у Бразилии (102 тысячи, но меньше, чем у Индии – 144 тысячи, тем более чем у Китая – 415 тысяч). Лучше всего на мировом смотре цитирований смотрятся наши физики и химики, а вот ученые в области сельского хозяйства и компьютерных технологий остаются в хвосте. Россия уже не является научной державой. Ее место занял Китай, и уже начинают поджимать другие страны. Его успехи действительно впечатляют: за 30 лет страна в 64 раза увеличила выпуск научной «продукции». Это превзошло самые оптимистические прогнозы, которые делались еще 4–5 лет назад. Также за последние годы резко прибавила в генерации новых знаний Бразилия, быстро приближаясь по числу статей к России и Индии.

Очевидно, что выделяемых на науку средств не хватает для ее развития. Их недостаточно даже для патентования за рубежом научных результатов, довольно дорогого для наших ученых. Но даже и в таких условиях российская наука развивается. Более того, за 2004–2009 гг. бюджетное финансирование науки в России увеличилось в 1,8 раза, хотя и сегодня оно в 16 раз ниже, чем в США, в 5 раз меньше, чем в Китае, и в 3 раза, чем в Германии. Учитывая причины тяжелого положения нашей науки, следует отметить, что отечественный бизнес сегодня слабо заинтересован в инновациях. Основной источник финансирования науки – госбюджет (63 процента), а в развитых странах менее 35 процентов.

4. Программа фундаментальных научных исследований государственных академий наук на 2008–2012 гг.

В целях обеспечения стабильности финансирования фундаментальных научных исследований правительством Российской Федерации принята программа фундаментальных научных исследований государственных академий наук на 2008–2012 гг. Подобная программа была разработана впервые за все время существования российской науки, равно как и впервые на фундаментальные исследования выделили столько средств. Общий объем ассигнований из федерального бюджета на реализацию программы составляет более 250 млрд рублей. Структура распределения бюджетных ассигнований представлена на рис. 1 [3].



Рис. 1. Распределение бюджета программы фундаментальных научных исследований государственных академий наук на 2008–2012 гг., млн руб.

Академики отстаивали право самостоятельно распоряжаться деньгами, и обязались в течение пяти лет представить не только новые знания, но и решения многих организационных проблем науки, включая увеличение притока молодежи в сферу фундаментальных исследований.

Поначалу академики запросили на реализацию программы 380 млрд 43 млн рублей, однако до заседания Совета по науке, технологиям и образованию при Президенте РФ документ дошел с несколько урезанным бюджетом – 254 млрд 426 млн 176 тысяч рублей [2].

Из этой суммы 18 % (45,8 миллиардов рублей) предполагается направить на поддержку инфраструктуры – обновление приборной базы институтов, создание центров коллективного пользования с уникальным оборудованием, внедрение новейших информационных технологий в академические научные библиотеки, развитие научных музеев, выставочной и экспедиционной деятельности, обеспечение патентной защиты научных результатов, поддержку научно-исследовательского флота, академических ботанических садов, заповедников и пр.

Собственно науке достанется 208,6 миллиардов рублей (82 %), из которых 68,7 миллиардов рублей будут направлены на реализацию программ президиума РАН, а 139,9 миллиардов рублей – на исполнение планов институтов.

Реализация Программы позволит повысить роль фундаментальной науки в построении общества, основанного на знаниях, обеспечит повышение результативности научных исследований и разработок, рост качества проводимых исследований, эффективное использование бюджетных ассигнований, их концентрацию при реализации перспективных программ и проектов, ориентированных на обеспечение интересов национальной экономики, а также развитие сельского хозяйства, медицины, архитектуры и строительства, совершенствование воспитательно-образовательной деятельности и искусства.

Выполнение Программы обеспечит сохранение и поддержку ведущих научных школ, а также воспроизводство и повышение качества ее кадрового потенциала, включая подготовку кадров высшей квалификации как основного конкурентного преимущества российской экономики.

Реализация мероприятий Программы позволит создать предпосылки для поддержания научного приоритета России в фундаментальных научных исследованиях мирового уровня и условия для активизации инновационной деятельности, а также обеспечить эффективное участие России в международном разделении труда в научно-технической сфере.

В настоящее время совместно с РАН подготовлен порядок предоставления государственным академиям наук субсидий из федерального бюджета на выполнение возложенных на них полномочий в установлен-

ных сферах деятельности, что позволит повысить эффективность и самостоятельность использования бюджетных средств организациями государственных академий наук [4].

«Развитие фундаментальной науки, повышение эффективности сектора исследований и разработок играет важную роль в реализации Концепции долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 г., обеспечении научного и технологического лидерства РФ», – отмечают в ведомствах.

В последние годы значительно повысилась роль государственных академий наук, которые наделены правом управления своей деятельностью, правом владения, пользования и распоряжения передаваемым им имуществом, находящимся в федеральной собственности, в том числе правом на создание, реорганизацию, ликвидацию подведомственных организаций, закрепление за ними федерального имущества, а также правом на утверждение уставов подведомственных организаций и назначение их руководителей.

Необходимо отметить, что по динамике расходов ассигнования на гражданские исследования в России за четыре года (2006–2010) выросли в 2,1 раза, пропорционально выросло и финансирование фундаментальных научных исследований. Впервые за десятилетия началась системная интеграция научной и образовательной деятельности, стали реализовываться важнейшие инновационные проекты и комплексные проекты развития научных учреждений, сформировалась система центров коллективного пользования, обеспечивающих возможность проводить исследования на новой приборной базе, сформирована современная инновационная инфраструктура.

Важной составляющей такой работы должна стать конкурсность, обеспечение приборами и оборудованием эффективно работающих научных групп.

5. Принципы финансового обеспечения исследований в рамках Программы

Ассигнования из федерального бюджета на реализацию Программы выделяются государственным академиям наук в порядке, установленном Правительством Российской Федерации.

На конкурсной основе осуществляется финансовое обеспечение исследовательских проектов, объявляемых в рамках программ президиумов государственных академий наук. При разработке таких программ должны предусматриваться механизмы, позволяющие осуществлять финансовое

обеспечение междисциплинарных фундаментальных научных исследований, в проведении которых участвуют несколько организаций, подведомственных одной и той же государственной академии наук, но специализирующихся в разных областях научной деятельности, а также прозрачные механизмы оценки эффективности их реализации.

Конкурсное финансовое обеспечение фундаментальных научных исследований в государственных академиях наук осуществляется на основе результатов экспертизы проектов, сопровождается информационной открытостью и регулярной публичной отчетностью как по отдельным проектам, так и по тематическим программам в целом.

Цели и задачи, порядок формирования и реализации указанных программ утверждаются президиумами государственных академий наук по согласованию с координационным советом Программы.

В составе направлений фундаментальных научных исследований могут предусматриваться мероприятия по развитию инфраструктуры (приобретение дорогостоящего научного оборудования, обеспечение доступа к научным электронным ресурсам, подписка на научные журналы), созданию условий для повышения эффективности фундаментальных исследований, а также по поддержке исследований, проводимых аспирантами и молодыми учеными.

Самитова В.Р.

Международный банковский институт

Горбадей Н.С., к.э.н., доцент – научный руководитель

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ

Страхование жизни, как утверждают специалисты, медленно, но верно, становится частью нашей жизни. Все большее число россиян понимают, что это действенная и эффективная защита себя и членов своей семьи от неожиданностей, на которые так щедра наша жизнь. К сожалению, далеко не все наши граждане отчетливо представляют себе, что такое страхование жизни. Поэтому и приобретают страховой полис лишь тогда, когда это просто необходимо: для заграничного путешествия или в случае оформления кредита.

А ведь страхование жизни – не только способ материальной поддержки самого себя на случай непредвиденных событий, а еще и прекрасный способ приумножить собственные доходы.

Как связан страховой полис с планами на будущее? Во-первых, застрахованный гражданин уверен в том, что в случае болезни, смерти и другого печального обстоятельства его близкие не останутся без средств к существованию. Страхование жизни предполагает возможность не только разделить с компанией вероятные риски, но и полностью переложить их на плечи страховщика. Что может быть лучше чувства защищенности?

Страховая компания в нужный момент окажет гражданину материальную помощь именно в том размере, в котором он ее сам выбрал и определил в договоре. Страхование жизни – это забота о семье и детях, которые получают оговоренную сумму денег, если случится непоправимое.

Вариантов страховых программ существует немало. Однако самыми популярными видами являются страхование жизни от несчастного случая, накопительное и смешанное. Пожизненное страхование характеризуется тем, что сумма страховой премии не теряется, а, наоборот, приумножается и накапливается. В пределах этой суммы компания-страховщик осуществит выплату доверенным лицам в случае, если со страхователем что-либо случится. А сам владелец полиса обладает правом в любое время расторгнуть договор и получить его стоимость на руки.

Как показывает практика, из всех вариантов страхования жизни россиянам больше по душе накопительное страхование и страхование от несчастного случая. О смешанном страховании они имеют весьма расплывчатое представление. Между тем оно является эффективным видом страхования жизни и объединяет в себе преимущества первых двух вариантов. В нескольких словах – это возможность застраховаться на определенный срок (период вклада) с гарантией возврата своих накоплений при дожитии до конца периода. Страхователь получает уплаченные взносы обратно в полном объеме, еще и с процентом доходности. Если же он не доживет до окончания периода вклада, страховую сумму получит его бенефициар.

Смешанное страхование жизни – удобная накопительная программа для граждан самых разных возрастов, от 18 до 65 лет. С ее помощью есть возможность обеспечить будущее своим детям, накопить средства для покупки недвижимости или обеспечить себе безбедное существование на склоне лет. Только задумываться над этими вопросами лучше как можно раньше. Смешанное страхование жизни чрезвычайно популярно за рубежом. У нас же в России оно еще не достигло пика популярности.

Часто приходится слышать вопрос: в чем отличие страхования жизни от других инвестиционных инструментов, например, размещения средств в ПИФах или в банковских депозитах? Отличие существует, и свидетельствует оно в пользу страхования: держатель полиса получит свои накопления в любом случае. А если страховой случай наступит, сумма выплат может существенно превышать накопительную страховую сумму по контракту. Если неблагоприятные обстоятельства будут иметь место, выплаты по страхованию жизни покроют расходы, из них вытекающие, а денежные накопления страхователя поддержат родных и близких.

Выгода страхования жизни для гражданина в том, что оно дает защиту и уверенность при любых жизненных коллизиях и представляет собой эффективный способ финансового планирования личной перспективы и будущего своих детей и близких. Каждому из нас знакомы насущные вопросы: Как накопить на образование ребенку? Каким образом обеспечить своих близких в будущем? Как наилучшим образом не только сберечь деньги, но и приумножить их?

На все эти вопросы дает ответы страхование жизни, которое доступно сегодня любому россиянину в любом уголке Российской Федерации. Приобретая страховой полис, гражданин выбирает для себя современный и эффективный способ защиты своего благосостояния в перспективе. Чувство ответственности за благополучие семьи, супруга, детей делает страхование жизни необходимостью и абсолютно осознанным выбором.

Несмотря на то, что условия договора могут отличаться в зависимости от той или иной страховой компании, – грамотная консультация страхового агента поможет получить ответы на существующие вопросы и сделать правильный выбор.

1. Виды страхования жизни¹

Существуют два вида страхования жизни: страхование без накоплений и страхование, позволяющее накапливать сбережения.

К первому виду относится полис страхования жизни на определенный срок, или полис временного страхования жизни. По полису страхования жизни на определенный срок страховая компания обязана уплатить выгодоприобретателю (бенефициару) оговоренную в полисе сумму в случае смерти застрахованного лица в период действия полиса. После окон-

¹ *Габидулин И.А.* Виды страхования жизни // Материалы II Ялтинского Международного форума участников страхового рынка, 2009.

чания периода страхования страховой взнос не возвращается клиенту. Страхование жизни на определенный срок – наименее дорогая форма страхования жизни. Она обеспечивает защиту, но не имеет характера сбережений. Возможны различные виды страхования жизни на определенный срок. Они включают:

- стандартный полис на срок без особых условий;
- возобновляемый полис страхования;
- конвертируемый (обратимый) полис;
- полис с уменьшающимся покрытием;
- полис группового страхования жизни на срок.

Стандартный полис на срок без особых условий оформляется на фиксированное количество лет (1 год, 5 лет, 10 лет или до 65 лет). Возобновляемый полис страхования жизни гарантирует возможность повторного заключения контракта по выбору страхователя на новый срок той же продолжительности. Конвертируемый полис страхования жизни означает, что полис может быть превращен в полис пожизненного страхования (или любой другой тип полиса) по выбору страхователя. Хотя стандартный полис страхования на срок без особых условий наименее дорогой из всех видов страхования жизни, его стоимость возрастает в зависимости от возраста застрахованного и поэтому для лиц 60 лет и старше может быть очень дорогим. Альтернативный вид страхования жизни на определенный срок – полис с уменьшающимся покрытием – предусматривает одинаковый размер взносов в течение всего срока, в то время как сумма возмещения в этом случае уменьшается. Возобновляемый полис несколько дороже, но он гарантирует для страхователя постоянную возможность быть застрахованным. Несмотря на несколько более высокую стоимость, возобновляемый полис, составленный как стандартный, без особых условий или с уменьшающимся покрытием, может быть хорошим выбором для тех, кто нуждается в страховании жизни.

Пожизненное страхование, как следует из названия, обеспечивает страховое возмещение в течение всей жизни застрахованного и уже имеет элемент накопления, поскольку страховая премия не теряется, а сохраняется и накапливается. Эти сбережения, обычно называемые стоимостью в наличных деньгах, откладываются страховщиком для обеспечения выплаты страхового пособия в связи со смертью страхователя. По такому полису либо доверенные лица страхователя получают страховое возмещение в случае его смерти, либо держатель полиса в определенное время может прекратить действие страхового контракта и получить его стои-

мость в наличных деньгах. Главная особенность этого вида страхования заключается в том, что при регулярной уплате страхового взноса компания гарантирует какую-то минимальную страховую выплату вне зависимости от прибыли компании. Это очень дорогостоящий контракт. Недостаток этих контрактов – негибкость: не оплатил один взнос – не получил возмещение, нельзя изменить параметры контракта. Это плата за гарантию. Ранее, до 80-х годов, существовали только рассмотренные выше контракты.

Смешанное страхование появилось в начале 80-х годов как продолжение развития разновидностей страхования жизни, объединив в себе признаки упомянутых выше двух видов страхования. Это страхование на определенный срок с возможностью возврата своих накоплений при дожитии до конца срока, называемого периодом вклада. В этом случае застрахованное лицо получает все уплаченные за период страхования страховые взносы с некоторым процентом доходности. В случае же его смерти оговоренная в полисе страховая сумма выплачивается бенефициару. Также как и в полисе пожизненного страхования, в контракте смешанного страхования указывается стоимость наличных денег и остаточная выкупная стоимость, которая возвращается страхователю при досрочном разрыве договора страхования. Кроме того, на остаток счета гарантируется начисление некоторой минимальной ставки доходности вложений (обычно 3–4 %).

В последние годы это страхование пополнилось некоторыми опциями, заимствованными из других более поздних подвидов накопительного страхования жизни, в частности опция, предусматривающая увеличение размера страховой компенсации при смерти от несчастного случая. Однако в этом случае дополнительная страховая премия не включается в накопительную часть взноса и пропадает по окончании очередного этапа уплаты страхового взноса.

Преимущества и недостатки накопительного страхования жизни²

На сегодняшний день существует масса способов сохранить и приумножить свои сбережения. Наиболее привычным инструментом вложения средств являются банковские вклады. Но банк гарантирует сохранение и приумножение только имеющихся средств, тех, которые человек сам принес и внес на свой счет.

² Кушнер А. Накопительное страхование жизни // Финансовые известия, 2009.

Наиболее прибыльным инструментом вложения средств являются вложения в паевые инвестиционные фонды. Но стабильность и доходность вложений прямо зависит от состояния рынка на текущий момент. Поэтому такой инструмент является эффективным только на короткое время, никаких долгосрочных гарантий сохранения и приумножения средств ПИФы не дают.

Основное отличие и преимущество страхования жизни как инвестиционного инструмента – это сохранение и защита будущего благосостояния. Страховая компания гарантирует, что средства, которые планирует накопить клиент, он или его семья получат в любом случае. Само по себе страхование, по сути, – финансовая защита от рисков, т. е. возмещение ущерба при наступлении определенных событий, которые вызывают финансовые потери. В страховании жизни таких рисков всего два – это дожитие человека до определенного момента или его смерть. Существует также дополнительный риск – потеря трудоспособности (установление инвалидности), т. е. риск, когда человек не в состоянии уже зарабатывать средства, чтобы обеспечивать себя и свою семью. Страхование жизни позволяет предусматривать такие события, гарантируя, таким образом, будущую обеспеченность клиента и его семьи вне зависимости от непредвиденных обстоятельств.

Если взять, например, классическую программу страхования жизни, которая совмещает все указанные риски, то механизм обеспечения страховой защиты будет выглядеть следующим образом. Клиент регулярно вносит определенную сумму денег в качестве страхового взноса, при этом сумма, которую он планирует получить через много лет, оговаривается в момент заключения договора. Эта сумма гарантирована ему с первого дня действия договора страхования. То есть, если на следующий день с ним что-то случится, то его семье будет выплачена целиком вся сумма, которую он планировал получить через 10, 15 или более лет. Если же никаких непредвиденных обстоятельств с ним не происходит, то в оговоренный срок, в эти самые 10, 15 и более лет, он получает сумму, которую планировал, плюс дополнительный доход, который сформировался в результате инвестиционной деятельности страховой компании.

Классическим примером программы с риском дожития можно назвать пенсионное страхование. Страховым риском при этом является дожитие до пенсионного возраста, при наступлении которого клиент начинает получать ежемесячную пожизненную пенсию.

Но при всем при этом у страхования жизни по сравнению и с банками и с ПИФами самая низкая доходность – 6–6.5 %. Чем это можно объяснить? Страховая компания, как уже было сказано, берет на себя риски смерти или получения инвалидности. В случае наступления таких событий страховая компания будет обязана выплатить сумму, которую клиент планировал накопить через много лет, а не которую успел накопить на текущий момент. Это дополнительная услуга, предоставляемая страховщиками, за которую тоже приходится платить, чтобы получать дополнительные гарантии. Именно этим и объясняется разница в уровнях доходности.

Как застраховать свою жизнь³

Страхование жизни в России не развито. Это признают и финансовые власти, и участники страхового рынка. Причины, правда, те и другие называют разные: представители регулирующих структур говорят о том, что долгое время этот рынок использовался только для увода доходов компаний от налогообложения, а эксперты страховых компаний – о том, что рынок страхования жизни слишком активно «зачищали» в последние годы от нежелательных участников. Так активно, что мало кто «в лавке остался».

Тем не менее объемы страхования жизни постепенно увеличиваются, правда, не так быстро, как этого хотелось бы самим участникам рынка. Немаловажную роль играют при этом два фактора: *во-первых*, рынок «двигают» крупные корпорации, которые страхуют своих сотрудников в обязательном порядке, обычно по имиджевым соображениям. Дело в том, что их партнеры из числа ведущих иностранных компаний просто не понимают, как может работать фирма, в которой не застрахована хотя бы жизнь топ-менеджеров. В глазах «западников» это показатель очень низкой корпоративной культуры, со всеми вытекающими отсюда последствиями.

Второй «двигатель прогресса» – тот факт, что среди россиян формируется так называемый верхний эшелон среднего класса: слой достаточно зажиточных людей, которые озабочены проблемой планирования наследства и проблемой обеспечения своих родных на случай своей смерти. Страхование жизни в этом отношении – весьма эффективный способ решения проблемы. Особенно, если учесть, что застраховаться можно на

³ *Пивоварова М.* Где и как застраховать свою жизнь. [Электронный ресурс]. <www.kdostatku.ru/>

достаточно большую сумму, а ежемесячные выплаты при этом особо отягощать семейный и личный бюджеты не будут: тарифы у большинства компаний по программам страхования жизни не превышают 1–1,2 % от общей суммы страховки.

Один из самых актуальных вопросов, которые возникают при страховании жизни: как выбрать компанию, которой можно доверить не только свои деньги, но и судьбу своих близких – ведь именно им будут производиться впоследствии страховые выплаты? Эксперты советуют прежде всего обращаться в крупные компании с хорошо известными именами и хорошей кредитной историей. Даже в случае если предложенные ей условия, на первый взгляд, покажутся вам менее комфортными, чем условия, предложенные средней или просто маленькой страховой компанией. Крупных страховщиков следует выбирать хотя бы потому, что страхование жизни, по определению, является очень «длинным» бизнесом, связанным к тому же с необходимостью формировать значительные резервы под страховой портфель и с необходимостью рефинансировать сам портфель. Как показывает опыт, решение таких проблем по плечу только крупным компаниям.

Когда компания выбрана, очень важно определиться с тем, какие страховые случаи должны быть прописаны в страховом договоре. Здесь, как поясняют аналитики, обычно скрывается «засада»: россияне, еще не привыкшие к такой сложной услуге, как страхование жизни, чаще всего концентрируют свое внимание на размере страховой суммы и на том, какие ежемесячные платежи они должны совершать. Между тем, куда более важным является то, как прописаны в договоре страховые случаи: при каких условиях выплаты являются обязательными, а когда их вообще не будет. Собственно, полнота этого перечня и является «вопросом цены» или, точнее, ответом на вопрос «за что мы платим?». Если список условий наступления страховых случаев жестко ограничен, то самые невысокие тарифы уже не так привлекательны.

Третий совет: отправляясь заключать договор по страхованию жизни, следует учесть, что страховая компания может отказать в заключении договора, если случай окажется слишком рискованным. Главным критерием риска, конечно, является состояние здоровья человека, а также его финансовое положение – размеры его доходов, и – что не менее важно – стабильность его доходов.

Компания может отказаться выписать страховой полис на значительную сумму потенциальному клиенту, который начал получать высо-

кую зарплату только месяц назад, а до этого его доходы оставляли желать лучшего. Точно так же подозрения может вызвать клиент, часто меняющий работу, в этом случае присутствует риск легкой потери и самой работы, и связанных с ней доходов.

Кроме этого, есть уже упомянутые выше «медицинские» и возрастные ограничения. Практически во всех программах страхования и у всех участников рынка действуют следующие правила: устанавливаются ограничения на возраст застрахованного лица – в среднем от 5 лет до 60 лет – и ограничения по медицинским показателям: на страхование не принимаются лица с хроническими, сердечно-сосудистыми, онкологическими заболеваниями, инвалиды I и II группы, ВИЧ-инфицированные. Так что, если, не дай Бог, знаете за собой такие напасти, как вышеперечисленные заболевания, лучше даже не обращайтесь за страховым полисом. Чтобы зря не расстраиваться и не сетовать на «бездушную» компанию.

Наконец, *четвертый совет* – не столько общий, сколько конъюнктурный. Договоры по страхованию жизни в большинстве случаев заключаются на «длинные сроки». Теоретически, конечно, можно застраховать на один год, однако на практике так поступают единицы. А если речь идет о 10, 15 или 20 годах страхования, то разумно уберечь будущие выплаты от валютных рисков. Поэтому эксперты советуют заключать договора по валютным страховым схемам: конечно, рубль пока растет, однако будет ли он демонстрировать такую же жизнестойкость через 10, 15, а уж тем более 20 лет – большой вопрос.

Рынок страхования жизни в России: проблемы и перспективы⁴

Рынок страхования жизни в России сейчас, по мнению экспертов, находится в такой стадии, которую можно охарактеризовать как «стадия ожидания роста страхования жизни». И хотя объем рынка пока небольшой и число игроков тоже, но есть ощущение, что в ближайшем будущем – к 2012–2016 гг. – рынок существенно вырастет. Уже сейчас компании, всерьез пришедшие на этот рынок и намеренные работать на коммерческих принципах, показывают порядка 40 % прироста за год.

Объем рынка реального страхования жизни в России на конец 2007 г. составил около 8 млрд руб. Подобный показатель был достигнут вследствие устойчивого роста в последние несколько лет – как показывает статистика, реальный рынок рос в 1,4 раза ежегодно.

⁴ Все о страховании. [Электронный ресурс]. <www.o-strahovanie.ru>

За этот период на российском рынке страхования жизни наблюдался ряд тенденций. Первая из них, безусловно, наиболее благоприятная – это очищение рынка от налоговых схем и переход к классическому страхованию. Кроме того, следует отметить снижение уровня «кэптивности» и активное развитие добровольного страхования. При этом одним из драйверов страхования жизни в России стало развитие кредитования физических лиц.

Таким образом, по разным прогнозам, размер рынка в 2012 г. может составить от 18 млрд руб. до 32 млрд руб.

Интересно рассмотреть объем страховых премий и выплат за 2009 г. по страхованию жизни и сравнить их с объемами по другим видам страхования (табл. 1).⁵

Таблица 1

Страховые премии и выплаты по добровольному личному страхованию

Виды страхования	Страховые премии			Выплаты		
	млрд руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года	млрд руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года
Страхование от несчастных случаев и болезней	26,96	23,0	–	5,17	7,0	–
медицинское страхование	74,71	63,6	–	63,4	85,8	–
ИТОГО по личному страхованию (кроме страхования жизни)	101,67	86,6	93,8	68,56	92,8	110,2
На случай смерти, дожития до определенного возраста или срока, либо наступления иного события	12,64	10,8	–	4,32	5,8	–

⁵ Официальный сайт Федеральной службы страхового надзора. [Электронный ресурс]. <www.fssn.ru>

Таблица 1 (продолжение)

Виды страхования	Страховые премии			Выплаты		
	млрд руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года	млрд руб.	% к общей сумме	% к соответствующему периоду предыдущего года
С условием периодических страховых выплат (ренты, аннуитетов) и (или) с участием страхователя в инвестиционном доходе страховщика	1,77	1,5	–	0,49	0,7	–
Пенсионное страхование	1,3	1,1	–	0,52	0,7	–
ИТОГО по страхованию жизни	15,71	13,4	81,5	5,33	7,2	89,0
ИТОГО по добровольному личному страхованию	117,38	100,0	91,9	73,89	100,0	108,3

Из таблицы видно, что максимальный объем страховых премий (и выплат) имеет медицинское страхование – 74,71 млрд руб., затем идет страхование от несчастных случаев и болезней – 26,96 млрд руб. Страхование же жизни имеет объем страховых премий в 15,71 млрд руб., при этом страхование на случай смерти, дожития до определенного возраста или срока либо наступления иного события составляет 12,64 млрд руб. В итоге, объем страховых премий по добровольному личному страхованию составляет 117,38 млрд руб., из них 15,71 составляет страхование жизни.

С точки зрения состава игроков на этом рынке сегодня в России «рыночное» страхование жизни активно развивают около 15 страховых компаний. Более половины из них – это компании с участием иностранного капитала. За прошлый год наблюдалось снижение общего количества компаний, имеющих лицензию на страхование жизни в результате удаления с рынка операторов, занимавшихся «схемами».

Одна из основных характеристик реального страхования жизни – это рынок, который в значительной мере движется продавцами. Чем больше продавцов, тем больше спроса. Страхование жизни – это не тот продукт, за которым выстраивается очередь. Самые лучшие продавцы, способные к продвижению бизнеса, работают именно в страховании жизни. Поэтому реальное лидерство будет принадлежать тем компаниям, которые смогут организовать систему продаж по всей территории России.

Важный момент развития компаний по страхованию жизни – это работа на смежном секторе рискованного страхования (страхования от несчастного случая). Страхование жизни и от несчастного случая идут рука об руку, оба они продаются как на корпоративной, так и на индивидуальной основе. На сегодняшний день в России – это сопоставимые по объему рынки. Но рынок страхования от несчастного случая уже более насыщен, потребность в нем у потребителей, особенно заемщиков по кредитным продуктам, более актуализирована, поэтому сейчас темпы роста по этому виду немного замедлятся – он будет расти на 15–20 % в год.

Защита от несчастного случая – это один из первых, базовых продуктов, которые узнают агенты, на нем они постигают азы технологии продаж. Первым его познает и клиент, такой продукт недорог и нужен всем и поэтому потом он очень хорошо помогает продвигать уже основной продукт – страхование жизни. Параллельные продажи страхования жизни и от несчастного случая обеспечивают синергию и консолидацию клиентского портфеля при максимизации результата работы агентской сети. Поэтому эти рынки растут синхронно, и большинство страховщиков жизни продают и собственно страхование жизни, и страхование от несчастного случая. Страхование от несчастного случая, благодаря своей быстротой окупаемости и прибыльности, частично компенсирует инвестиции в развитие долгосрочных проектов по страхованию жизни.

Исследования показывают, что готовность населения к восприятию предложений по долгосрочному страхованию жизни растет. При этом страховой рынок России сейчас находится на такой стадии, что темпы его развития напрямую зависят от темпов развития компаний по страхованию жизни. Положительные факторы развития страны в целом, например рост уровня жизни населения, заметный рост численности среднего класса, увеличение ВВП на душу населения и повышение общего уровня культуры страхования, неизбежно подтолкнут рост рынка страхования жизни.

Сизова М.А.

Международный банковский институт

Горбадей Н.С., к.э.н., доцент – научный руководитель

ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ МЕДИЦИНСКОЕ СТРАХОВАНИЕ В ГЕРМАНИИ И РОССИИ. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ

Медицинское страхование – это вид личного страхования, который гарантирует гражданам при возникновении страхового случая получение медицинской помощи и позволяет финансировать профилактические мероприятия. *Медицинское страхование* бывает добровольным (ДМС) и обязательным (ОМС). К *личному страхованию* относят все виды страхования, в которых объектом страхования являются имущественные интересы, связанные с жизнью, здоровьем, трудоспособностью и пенсионным обеспечением страхователя или застрахованного. Комплексные *программы медицинского страхования* включают в себя защиту от непредвиденных расходов на оплату медицинской помощи и медикаментов в случае заболевания, а также возмещения ущерба в случае получения травмы, наступления инвалидности либо смерти. *ДМС включает*: стационарную помощь, поликлиническую помощь, обеспечение и оплату медикаментов, неотложную медицинскую помощь, стоматологическую помощь. *Страховая сумма в медицинском страховании* устанавливается по выбору страхователя в рамках конкретных программ страхования с соответствующими лимитами, сублимитами и франшизами (на лекарства и обслуживание). *Тарифы на медицинское страхование* зависят от перечня рисков, уровня программ, количества застрахованных, региона обслуживания, состояния здоровья страхователя и определяются после прохождения медосмотра.

Система здравоохранения, основанная на страховых принципах, позволяет добиться качественного медицинского обслуживания при ощутимо меньших, чем при частном финансировании, затратах.

Страны Европы с развитой системой страховой медицины тратят около 6–9 % ВВП ежегодно на охрану здоровья (исключением является Германия, где на здравоохранение расходуется около 11 % ВВП), тогда как в США с либеральной системой здравоохранения и с широким применением частной оплаты медицинских услуг затраты составляют около 14 % от ВВП при аналогичном качестве медицинских услуг.

Модель обязательного медицинского страхования (ОМС) в Германии стабильно существует и развивается не один десяток лет, имеет схо-

жие с российскими принципами построения и ее опыт заслуживает внимания.

Система национального здравоохранения и социальной защиты в Германии создавалась постепенно, не разовым декретом, а серией законодательных актов, расширяющих сферу социальных гарантий. И каждый новый шаг соизмерялся с реальными возможностями, а принятию новых программ предшествовал тщательный анализ ресурсной базы отрасли.

Медицинское страхование особенно актуальными делает вопросы защиты прав застрахованных. Важным аспектом обеспечения качества медицинской помощи и защиты прав пациентов является то, что, согласно законодательству Германии (Гражданскому кодексу Германии, Закону об обязательном страховании профессиональной ответственности), каждый практикующий врач обязан страховать свою профессиональную ответственность. Существенно также, что при этом пострадавшая сторона имеет все шансы получить подобную компенсацию, поскольку она выплачивается не из личных средств врача (которые могут быть ограниченными и недостаточными), не лечебным учреждением и не из средств ОМС или ДМС, а страховой компанией врача, совершившего врачебную ошибку.

Сравнительный анализ систем медицинского страхования Германии и России позволил выделить следующие направления реформы отечественной модели медицинского страхования с учетом возможности применения положительного опыта Германии: эти изменения касаются принципов организации, финансирования системы ОМС, обеспечения взаимосвязи между обязательным и добровольным медицинским страхованием, защиты прав застрахованных.

В силу экономических причин полное финансирование ежегодно утверждаемой Правительством России Программы государственных гарантий по предоставлению бесплатной медицинской помощи (ПГГ) для всего населения РФ невозможно, поэтому необходимо отказаться от декларации предоставления всем гражданам одинакового объема бесплатной медицинской помощи, неосуществимого на практике.

В абсолютном большинстве регионов эта программа, а в ее рамках и Базовая программа ОМС, не обеспечивается государственными средствами.

Предполагается увеличить размер собственного участия застрахованных в оплате стоимости некоторых медицинских услуг (например пребывания в стационаре, стоматологического обслуживания) и медикаментов (так, например, в настоящее время франшиза при оплате назначенных

врачом медикаментов составляет 15 %). Общество Германии тяготеет к консенсусу по вопросу о сосуществовании общественного и платного здравоохранения.

Перед российской системой медицинского страхования также стоит важная задача – добиться сбалансированности программ ОМС и финансирования системы ОМС в целом. Для этого предлагается разработать многоуровневую программу медицинского страхования с перечнем услуг, предоставляемых всему населению РФ бесплатно в объеме базовой программы ОМС, и перечнем услуг, оказываемых сверх этого в рамках дополняющих ОМС программ добровольного медицинского страхования или за счет личных средств граждан.

При этом базовый объем медицинской помощи в ОМС должен быть определен с расчетом финансовой потребности для ее реализации в полном объеме на основании накопленной страховой статистики. Услуги сверх базовой программы целесообразно оказывать бесплатно лишь социально незащищенным категориям граждан после подтверждения необходимости в них заключением клинико-экспертной комиссии.

Основу базовой программы ОМС должен составить дифференцированный перечень (классификатор) услуг, выполняемых в рамках каждой врачебной специальности. Необходим отказ от финансирования по обобщенным категориям – профильным посещениям и т. п., так как, используя их в работе, невозможно проверить целевое использование средств.

При формировании такого классификатора необходимо учесть, что существующий сегодня перечень медицинских услуг используется в системе ОМС всего на 50 % (это ясно из статистических данных по регионам, где действует страховая модель ОМС, основанная на использовании расчетов за оказанные услуги). Именно перечень реально оказываемых услуг должен лежать в основе новой программы ОМС. Кроме того, во внимание должны быть приняты результаты экспертизы медицинской помощи, характеризующие обоснованность назначения тех или иных услуг и их влияние на качество лечения.

Оценив уровень потребления каждой медицинской услуги, структуру и численность населения региона, можно рассчитать тарифы на услуги, адекватные имеющимся ресурсам.

Для работы в многоуровневой системе медицинского страхования необходимо сочетание обязательного и добровольного медицинского страхования (ДМС). Согласно законодательству ФРГ, около 90 % всего населения Германии охвачено обязательным медицинским страхованием.

Лишь на незначительную часть жителей страны (в основном это лица с высокими стабильными доходами) не распространяется обязанность, в силу закона, страховать свое здоровье. Если застрахованный в больничной кассе хочет получать расширенный по сравнению с программой ОМС объем медицинских и сервисных услуг, он может заключить со страховой компанией договор дополнительного медицинского страхования. Медицинские услуги, предоставляемые согласно подобному договору, не дублируют услуги, оказываемые в соответствии с программами ОМС, а лишь дополняют и расширяют их. Речь идет, например, о пребывании в одной или двухместной палате стационара, о физиотерапевтическом лечении, зубопротезировании, коррекции зрения, страховой защите при выезде за рубеж.

В России сложилась ситуация, когда легальная и теневая оплата населением медицинских услуг и лекарственных средств составляют по различным оценкам от 25 до 45 % совокупных расходов государства и населения на здравоохранение. При этом крайне важно, чтобы поступающие в медицинские учреждения средства не увеличивали теневые доходы в экономике, а расходовались на развитие здравоохранения.

Важной задачей для России является, таким образом, выработка системного подхода к развитию ДМС, которое должно стать рационально спроектированной «надстройкой» к бесплатной медицине. Опорой системы ДМС станут стандартные, унифицированные программы страхования, которые целесообразно разрабатывать с учетом специфики базовой программы ОМС. Совместные программы ОМС и ДМС в будущем стали бы основой построения финансовых взаимоотношений в системе медицинского страхования и финансирования системы здравоохранения. Сложившаяся ситуация соответствует экономической логике. Все плательщики единого социального налога (предприятия, предприниматели, граждане) принимают установленные страховщиком цены ДМС без какого-либо уменьшения их на стоимость гарантированных государством минимальных объемов медицинской помощи, за которые они ежемесячно перечисляют в бюджет 3,6 % от фонда оплаты труда.

В интересах страховых компаний, работающих в области ДМС, рассчитать стоимость медицинских услуг в рамках Территориальных программ и вычленив эти услуги из программ ДМС. Это также позволит существенно снизить стоимость программ ДМС и сделать их более доступными для населения. Средства ДМС – это перспективный источник дополнительного финансирования системы здравоохранения.

В Германии часть страховых взносов на ОМС, уплачиваемых пенсионерами, компенсируется по договорам государственного и/или частного пенсионного страхования (в зависимости от условий договора). Договоры на ОМС безработных заключаются и финансируются ведомством по занятости населения. Комитеты по образованию финансируют определенную часть страхового взноса на ОМС учащихся. Соответственно, участвуя в финансировании взносов на медицинское страхование, данные фонды и ведомства усиливают контроль за расходованием средств в системе ОМС.

Для повышения финансовой устойчивости российской системы ОМС в качестве дополнения к бюджетным средствам предлагается, по примеру Германии, привлечь государственное пенсионное страхование к софинансированию взносов на ОМС неработающих пенсионеров. Кроме получения дополнительного источника средств, данная мера позволит, используя реестр застрахованных Пенсионного фонда, ввести их персонализированный учет в ОМС по всей стране.

Система ОМС в Германии функционирует, как и в России, на основе метода распределения поступающих средств: текущие расходы на оказание медицинской помощи застрахованным покрываются текущими доходами (поступающими страховыми взносами).

Притом, что размер страхового взноса одинаков для всех застрахованных (в настоящее время он составляет около 13 % от заработной платы), объем оказываемых каждому из них медицинских услуг значительно различается.

Как правило, более молодые и здоровые застрахованные финансируют медицинскую помощь пожилым людям, страдающим хроническими заболеваниями. Ведущие немецкие специалисты в области медицинского страхования – Ф. Книпс (Franz Knieps), Ф. Шварц (Friedrich Schwartz) и Ж. Бетус (Jan Voetius) – считают необходимым использовать в ОМС некоторые эффективные принципы функционирования ДМС в Германии, в том числе накопительную систему страховых взносов (Stern. № 50/2000 г.).

Вместо распределения поступающих средств в ОМС данные специалисты предлагают покрывать медицинские расходы накопительным резервом капитала. В связи с этим страховой взнос изначально будет содержать некую сберегательную часть, из которой вместе с начисляемыми на нее процентами для каждого застрахованного будет формироваться индивидуальный резерв капитала для повышенных расходов на медицинские услуги в пожилом возрасте.

Как показала практика ДМС в Германии, это позволяет избежать финансового дефицита больничных касс и обеспечить покрытие повышенных расходов на медпомощь пожилым застрахованным и людям, страдающим тяжелыми хроническими заболеваниями (частота наступления которых увеличивается с возрастом).

В качестве источника дополнительных средств для системы ОМС и повышения ее финансовой устойчивости предлагается, также по примеру Германии, разработка системы соплатежей работающего населения на ОМС в виде специального налога, вычитаемого из доходов работника как часть неизменного подоходного налога в том же размере, что и уплачиваемый работодателем взнос на ОМС сотрудников. Это позволит добавить 0,7 % ВВП к имеющимся средствам здравоохранения и поднимет финансирование до 3,8 % ВВП, т. е. до уровня, требуемого для финансирования услуг, подпадающих под государственные гарантии.

Необходимо введение в России в законодательном порядке единой организационно-финансовой модели ОМС на всех территориях. Это будет способствовать улучшению функционирования всей системы ОМС в целом и облегчит взаимодействие внутри системы между ее субъектами. При этом принципиальным моментом является вопрос включения в систему социальной защиты населения страховых медицинских организаций. Опыт ФРГ показывает, что система ОМС эффективно функционирует при наличии трех субъектов страхования (страхователя, страховщика – больничной кассы – медицинского учреждения). В классической модели ОМС, используемой в Германии, страховые больничные кассы (аналоги российских фондов ОМС) успешно сочетают функции по прикреплению на обслуживание населения, сбору и аккумуляции страховых взносов, заключению договоров на медицинское обслуживание своих застрахованных с лечебными учреждениями и частнопрактикующими врачами, а также напрямую оплачивают медицинским учреждениям стоимость оказанных гражданам медицинских услуг.

Подобное сочетание функций позволяет четко отслеживать финансовые потоки, сделать систему управления менее громоздкой и более эффективной, а также значительно снизить расходы на нее. В настоящее время и в России представляется возможным переложить функции, выполняемые страховыми медицинскими организациями, на территориальные фонды ОМС, что позволит снизить организационные расходы системы ОМС и упростить механизмы внутреннего и внешнего контроля. Единая система ОМС позволит также обеспечить на практике право

застрахованного на свободный выбор страховщика, базового медицинского учреждения и лечащего врача.

Для современной России чрезвычайно важно обеспечить права застрахованных в системе медицинского страхования в части получения медицинских услуг необходимого объема и качества. Кроме разработки нормативной базы, обеспечивающей права застрахованных, необходимо определить конкретные механизмы компенсации причиненного ущерба пострадавшим. Одновременное с этим введение обязательного страхования профессиональной ответственности врачей позволит обеспечить защиту не только прав пациента, но и защиту профессиональных и имущественных прав медработников. Решение нормативно-правовых вопросов относительно источников уплаты страховых взносов и выплаты средств при наложении штрафов сделает финансовые санкции к лечебному учреждению или к конкретному медицинскому работнику важным фактором улучшения качества медицинской помощи.

ПРИЛОЖЕНИЕ

Наиболее распространенные виды страхования в Германии

1. *Страхование на случай нетрудоспособности.* Страховая защита распространяется на компенсацию ущерба (в связи с потерей дохода), появившегося в результате профессиональной нетрудоспособности. В этом случае страховая компания выплачивает установленную договором пенсию. В большинстве случаев нетрудоспособность наступает по болезни, реже в результате несчастного случая. Страховка выгодна самостоятельным предпринимателям, работникам по найму и людям, еще не выработавшим стаж и не заработавшим себе трудовой пенсии. Заключается, как правило, на срок до достижения застрахованным возраста 60–65 лет. Специалистами и обществами защиты прав потребителей эта страховка рассматривается как одна из целесообразных.

2. *Страхование домашнего имущества.* Очень распространенное в ФРГ страхование. Страховая сумма выплачивается в случае кражи, что в ФРГ, к сожалению, не редкое явление, в случае пожара, повреждения имущества от молнии, воды и т. д. Такой полис относительно недорог. Его цена зависит от суммы страхования имущества и может различаться в зависимости от региона. Застраховано все имущество: мебель, бытовая техника, ценности и прочее. В договор можно включить также велосипед и вещи, находящиеся в автомобиле и на садовом участке, спутниковую антенну и имущество, находящееся с владельцем полиса во время тур-

поездки. Страховая защита распространяется также и на вещи, находящиеся в квартире, даже если они принадлежат другим лицам. Застрахованным является и домашнее имущество детей, если они находятся на обучении. В случае переезда с одной квартиры на другую защита в течение двух месяцев распространяется на оба адреса. Страховка рекомендуется всем, кому собственное имущество представляет материальную и моральную ценность.

3. *Автомобильное страхование ответственности*. Другое название «автогражданка». Этот вид страхования является в ФРГ обязательным. Ни один автомобиль не допускается к управлению без соответствующего полиса. Страховка покрывает ущерб, который водитель может нанести третьим лицам в результате дорожно-транспортного происшествия. Выбирая страховку для своего автомобиля, сравните предложения различных страховых компаний, поскольку стоимость может сильно различаться. Дешевле всего машину можно застраховать через маклерскую фирму, поскольку страховой маклер предлагает множество тарифов в их сравнении и делает скидки.

- *Teilkaskoversicherung* (частичное страхование автомобиля). С этой страховкой машина защищена на случай угона, повреждения лобового стекла, возгорания вследствие технических дефектов и от повреждений в случае природных катастроф. Страховка выгодна владельцам относительно новых, не старше пяти–шести лет автомобилей.

- *Vollkaskoversicherung* (полное страхование автомобиля). Наряду с частичным страхованием автомобиля (*Teilkaskoversicherung*) договор включает в себя стоимость восстановления собственной машины, если ДТП произошло по неосторожности водителя, а также ущерб, нанесенный умышленными действиями третьих лиц (вандализм). Рекомендуется иметь владельцам автомобилей не старше двух–трех лет.

4. *Частное медицинское страхование*. Каждый житель Германии обязан по закону иметь медицинскую страховку. Частную медицинскую страховку могут иметь самостоятельные предприниматели и члены их семей, представители свободных профессий, наемные работники с высокими зарплатами, государственные служащие и студенты. Эти категории клиентов имеют право на частное больничное страхование. Все остальные должны быть обязательно застрахованы в системе государственного страхования, но дополнительно могут заключить страховку (*Zusatzkrankenversicherung*) для покрытия тех услуг, которые не оплачивает государственная касса. Например, для более объемного и качественно-

го протезирования зубов, для пребывания в одно-двухместной палате в больнице и т. д. Объем услуг частного медицинского страхования определяется конкретным тарифом. Частные страховки, как правило, намного лучше и объемнее по качеству медобслуживания, чем государственные больничные кассы с их унифицированными тарифами. Стоимость страховки зависит от возраста, состояния здоровья и пола клиента. На членов семьи страховая защита не распространяется, каждый должен иметь собственный полис. Медстраховка может быть очень выгодна молодым или несемейным людям, поскольку в этом случае они платят сравнительно небольшие взносы. В любом случае частная медстраховка обходится им дешевле, чем государственная больничная касса.

5. *Частная пенсия.* Частное пенсионное страхование является добровольным и в большинстве случаев представляет собой дополнение к обязательному. Клиент сам определяет размер ежемесячных взносов, поскольку твердых ставок не существует. Естественно, что чем выше взносы, тем больше размер будущей пенсии или добавки к государственной пенсии. На сумму, накапливающуюся до достижения законодательно установленного пенсионного возраста, страховая компания начисляет проценты, что приводит к увеличению основного капитала. Страховка выгодна не только самостоятельным предпринимателям. О частной страховке неплохо подумать и наемным работникам, чьи обязательные отчисления в государственную пенсионную кассу по каким-то причинам малы, и они не могут рассчитывать на достаточную пенсию от государства. В любом случае частное пенсионное страхование представляет собой разумную форму капиталовложения.

6. *Страхование ответственности.* Точнее, личной гражданской ответственности. Ее еще называют «страховка от причинения ущерба третьим лицам». Любой из нас по закону обязан возместить ущерб, который по неосторожности был нанесен другому лицу. Объем ответственности при этом неограничен. С этой точки зрения данный вид страхования значительно важнее, чем страховка домашнего имущества. Не имея последней, вы можете потерять только то, что имели. Без страхования от гражданской ответственности вы можете лишиться не только того, что у вас есть сейчас, но и всего капитала, который вы заработаете в будущем. Страховая защита охватывает исключительно имущество третьих лиц, т. е. не распространяется на собственное имущество застрахованного и на вещи, взятые напрокат. Страховка необходима каждой семье и каждому человеку.

7. *Адвокатская страховка в целях оказания правовой помощи.* Ее называют также «юридическая страховка». Данный вид страхования может быть полезен тому, кто часто сталкивается с правовыми проблемами и вынужден вести судебные процессы. Страховка распространяется не на все области права, а только на такие, которые определены в договоре. Например, она может не охватывать строительное право или споры при бракоразводном процессе. В этих случаях возмещается только консультация адвоката. Если вам приходит в голову еще какая-нибудь область права, на почве которой вы собираетесь судиться, то такая страховка вам нужна.

8. *Страхование жизни.* В данном случае это рисковая страховка жизни. Страховая сумма выплачивается лицу, заранее определенному в контракте, в случае смерти владельца полиса, а если он переживет срок действия договора, то ему самому. Заключения такой страховки могут потребовать банки при предоставлении кредита, так как они, как ни цинично это звучит, хотели бы получить назад свои деньги даже в случае вашей смерти. Страховка выгодна молодым семьям по сравнению с капиталострахованием жизни (*Kapitallebensversicherung*), поскольку взносы значительно дешевле.

9. *Страхование от несчастного случая.* Государственное страхование в ФРГ охватывает несчастные случаи, произошедшие на работе, в школе и в детском саду, а также на пути туда и обратно. Частное добровольное страхование охватывает не только рабочее время, но и травмы, полученные в свободное от работы время, например дома, во время занятия спортом, в отпуске, в том числе за границей и т. д. По сути, эта страховая защита действует 24 часа в сутки. При наступлении страхового случая, которым является инвалидность или обусловленные договором травмы, страховая компания выплачивает денежную сумму и/или пенсию, устанавливаемую при заключении договора. Страховка рекомендуется в первую очередь для детей, предпринимателей, а также для домашних хозяек. Поскольку цена не высока, то полис, в принципе, рекомендуется иметь всем.

10. *Страхование жилого здания.* Ее называют также «страхование дома или страховка на дом». Такой договор покрывает ущерб, возникший в результате пожара, прорыва водопровода и некоторых природных катастроф (наводнение, землетрясение). Размер взносов и объем услуг подвержены сильным колебаниям, поэтому при выборе компании рекомендуется сравнивать предложения различных фирм. Страховка необходима каждому собственнику жилья – квартиры или дома. Неправильный выбор

полисов может привести к тому, что в случае беды семья окажется на грани финансового краха, несмотря на то, что в течение многих лет выплачивала немалые деньги по страховым договорам.

Сизова М.А.

Международный банковский институт

Суханов О.В., к.т.н., доцент – научный руководитель

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ БЮДЖЕТА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Если Федеральный бюджет на 2009 г. имел ярко выраженный антикризисный характер, то принятый бюджет СМИ сразу охарактеризовали как «ярко социальный», «популистский», «антиэкономический», «бюджет недопущения социальных волнений». Так, ведущие деловые издания пестрят заголовками «Вся власть пенсионерам» («Слон.ру»), «Бюджет-2010: развитие откладывается?» (РИА «Новости»), «Пенсии посадят бюджет» («Ведомости»).

Однако как сообщают официальные источники, бюджетная и налоговая политика в 2010–2012 гг. в соответствии с Бюджетным посланием Президента Российской Федерации будет направлена на адаптацию бюджетной системы к изменившимся условиям и создание предпосылок для устойчивого социально-экономического развития страны в посткризисный период, обеспечивая исполнения социальных обязательств государства, формирование надежной и сбалансированной пенсионной системы, поддержку реального сектора экономики и финансовой системы, создания стимулов для внедрения и развития современных технологий, повышения эффективности экономики и производительности труда [5].

Мировой экономический кризис, сопровождавшийся сильным падением мировых цен на энергоносители, серьезно ударил по российской экономике и выявил целый комплекс нерешенных проблем, острота которых в прежние годы сглаживалась благоприятной экономической конъюнктурой. Бюджетная система России остается уязвимой с точки зрения фискальных рисков, в связи с чем необходимо проводить более жесткую бюджетную политику и основывать бюджетное планирование на умеренно оптимистических оценках перспектив экономики.

В настоящее время прогноз основных показателей социально-экономического развития на 2010–2012 гг. значительно ухудшился по сравнению с тем, что прогнозировалось в середине 2008 года. Столь серьезные изменения в оценках социально-экономического развития объясняются в том числе и тем, что предыдущий прогноз оказался сверх оптимистичным. Между тем именно на этом прогнозе основывался Федеральный закон от 24 ноября 2008 г. № 204-ФЗ «О федеральном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов».

Агентство ИТАР-ТАСС приводит 10 основных тезисов бюджетной политики страны на 2010–2012 гг., которые Д.А. Медведев представил Правительству РФ:

1. Исполнение социальных обязательств и придание им адресного характера.

2. Последовательное снижение бюджетного дефицита и повышение уровня нераспределенных резервов, чтобы реагировать на изменение ситуации.

3. Переход к режиму жесткой экономии бюджетных средств.

4. Поиск оптимальных путей поддержки реального сектора и банковской системы.

5. Кардинальное повышение качества публичных услуг для граждан, в том числе в рамках приоритетных национальных проектов.

6. Усовершенствование механизма государственных закупок, который должен стимулировать производителей.

7. Определение экономически оправданной налоговой нагрузки.

8. Ответственность властей всех уровней за расходы бюджетных средств.

9. Завершить формирование надежной и сбалансированной пенсионной системы.

10. Приступить к формированию системы поддержки инвалидов в соответствии с Международной конвенцией по правам инвалидов.

Однако посмотрим на конкретные цифры бюджета.

Общие параметры федерального бюджета–2010

Общими параметрами бюджета называют суммарные цифры ожидаемых доходов и расходов государства, а также такие показатели, как инфляция, курс рубля и цена на нефть, – параметры, которые в значительной степени влияют на цифры будущих доходов и расходов. Основные параметры бюджетов представлены на рис. 1 [1].

Структура расходов федерального бюджета

Таблица 1 Структура расходов	2008	2009	2010	2010 в сравнении с 2009			2010 в сравнении с 2008	
	млрд руб. доля			Прирост, млрд руб.	Прирост, %	Прирост, с учетом инфляции	Прирост, %	Прирост, с учетом инфляции
Всего	7570,9 100%	9931,4 100%	9886,9 100%					
Общегосударственные вопросы	839,4 11%	959,3 10%	1186,7 12%	+227,4	+24%	+12%	+41%	+14,7%
Национальная оборона	1040,9 14%	1211,9 12%	1253,2 13%	+41,3	+3%	-6%	+20%	-2,3%
Нац. безопасность и правоохр. деятельность	835,6 11%	1006,3 10%	1062,4 11%	+56,1	+6%	-4%	+27%	+3,2%
Национальная экономика	1025 14%	1845,7 19%	1347,1 14%	-498,6	-27%	-34%	+31%	+6,7%
ЖКХ	129,5 2%	142,9 1%	137,7 1%	-5,2	-4%	-12%	+6%	-13,7%
Охрана окружающей среды	10,2 0,1%	13,3 0,1%	12,2 0,1%	-1,1	-8%	-17%	+20%	-2,9%
Образование	355 5%	413,1 4%	398,7 4%	-14,4	-3%	-12%	+12%	-8,8%
Культура, кинематограф, СМИ	88,9 1%	114,7 1%	108,2 1%	-6,5	-6%	-14%	+22%	-1,2%
Здравоохранение, физ. культура и спорт	278,2 4%	348,2 4%	332,6 3%	-15,6	-4%	-13%	+20%	-3%
Социальная политика	293,6 4%	331,3 3%	328,7 3%	-2,6	-1%	-10%	+12%	-9,1%
Межбюджетные трансферты	2674,6 35%	3544,6 36%	3719,3 38%	+174	+5%	-5%	+39%	+12,9
в т.ч. ↓								
Трансферты бюджету пенсионного фонда РФ		1946,1 20%	2530 26%	+584	+30%	+18%		
Трансферты бюджету Фонда социального страхования РФ	1580 21%	98,7 1%	61,6 1%	-37,2	-38%	-43%		
Трансферты бюджету Фед. фонда обязательного мед. страхования РФ		25,5 0,3%	4,7 0,05%	-20,8	-81%	-83%		

fltime.ru

Источник: Минфин РФ

Обратим внимание на сравнение структуры расходов по статьям (рис. 2) [2].

Кроме динамики объемов крупных статей расходов, интересно также, какие подстатьи расходов изменились значительно всего.

Приведем диаграмму лидеров изменений среди подстатей расходов (рис. 3)⁴:

Интересно, что статья межбюджетных трансфертов увеличилась на 174 млрд, однако динамика ее компонентов еще более драматична. Так, важной составляющей являются трансферты пенсионному фонду, которые выросли более чем на 580 млрд руб. Однако остальные составляющие – различная помощь бюджетам других уровней, а также фондам социально-

го и медицинского страхования – были уменьшены более чем на 400 млрд руб., за счет чего и был компенсирован такой значительный рост трансфертов в пенсионный фонд РФ (рис. 4) [4].

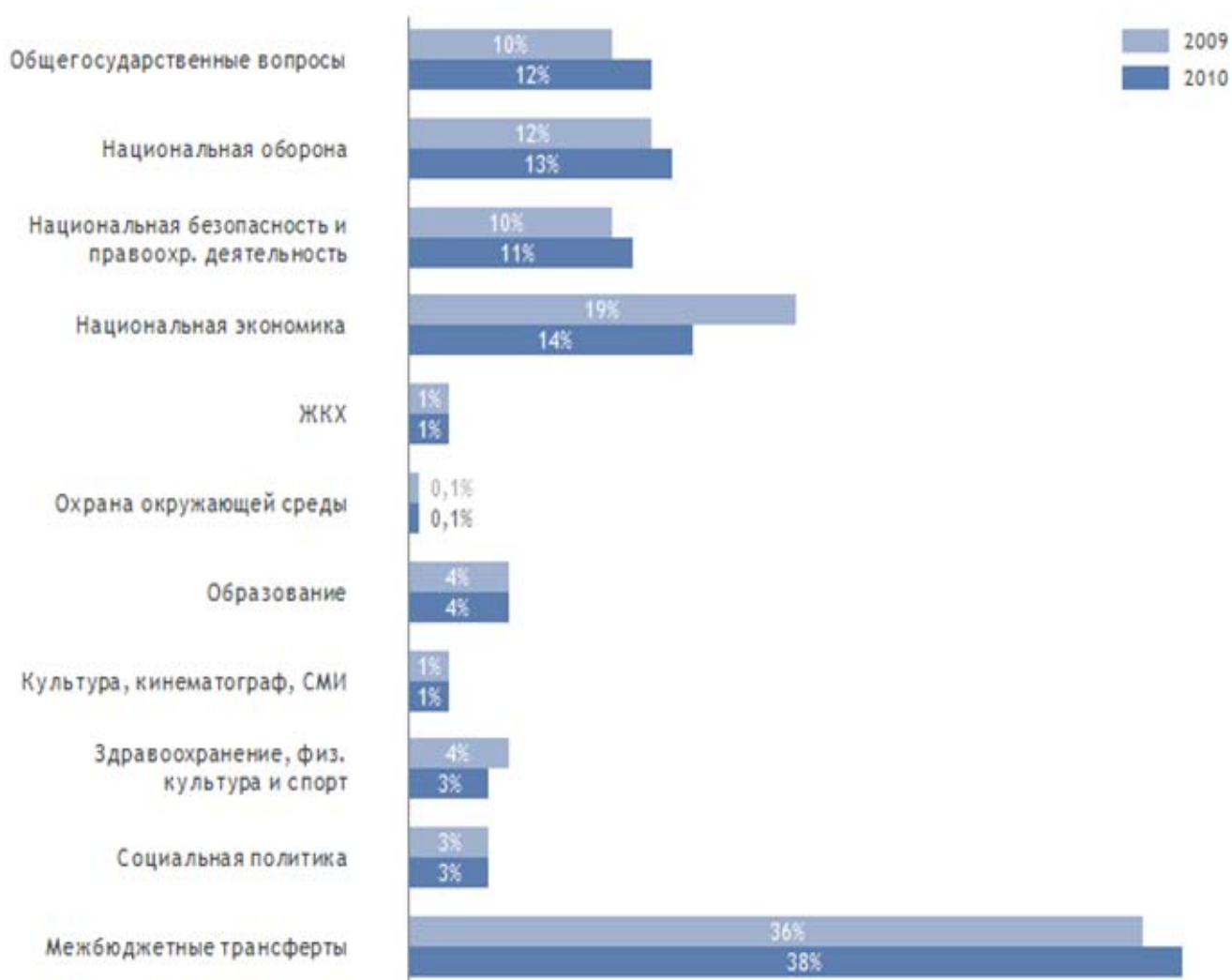


Рис. 2. Структура федерального бюджета на 2009–2010 гг.

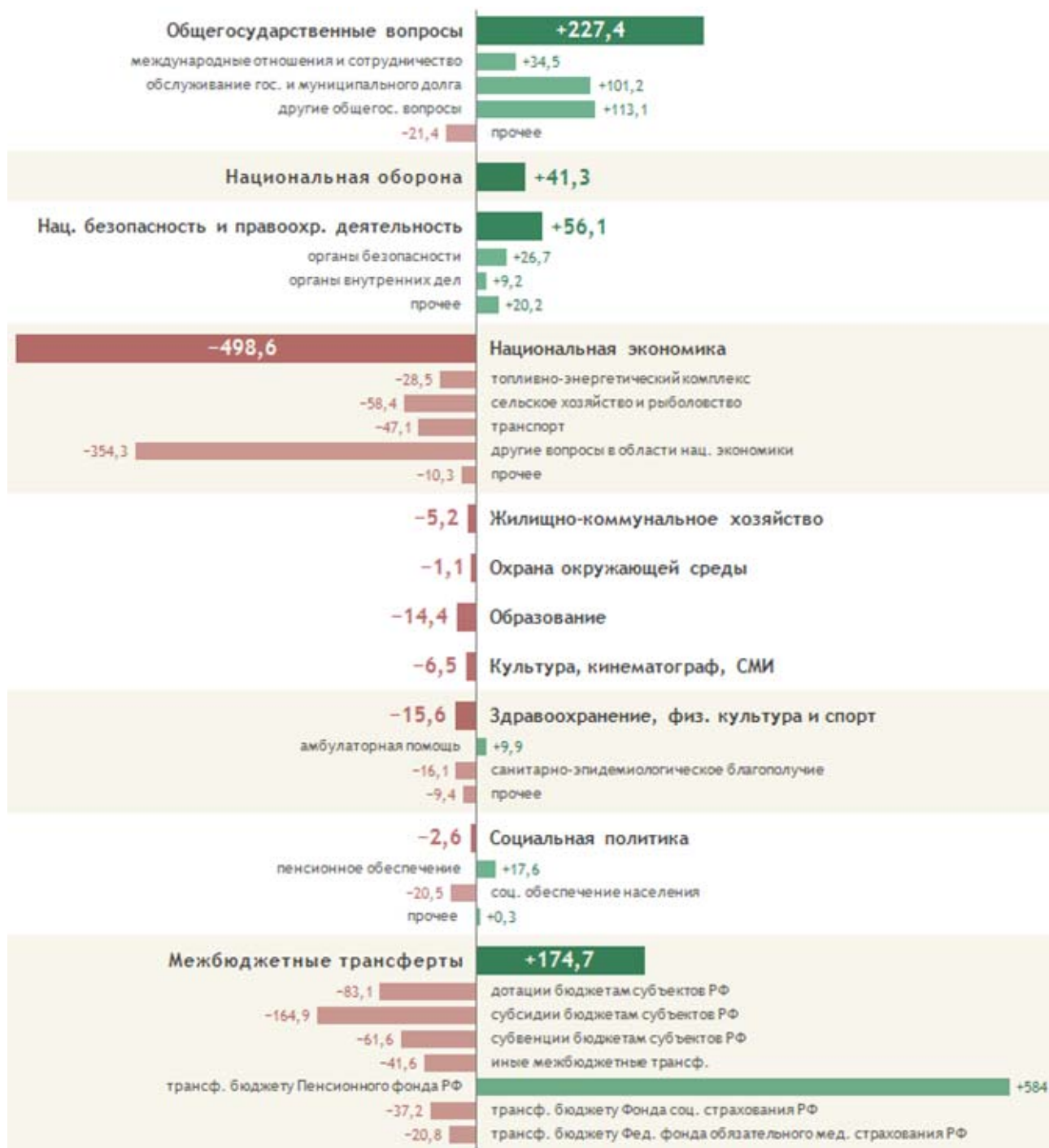


Рис. 3. Изменения расходов бюджета 2010 г.

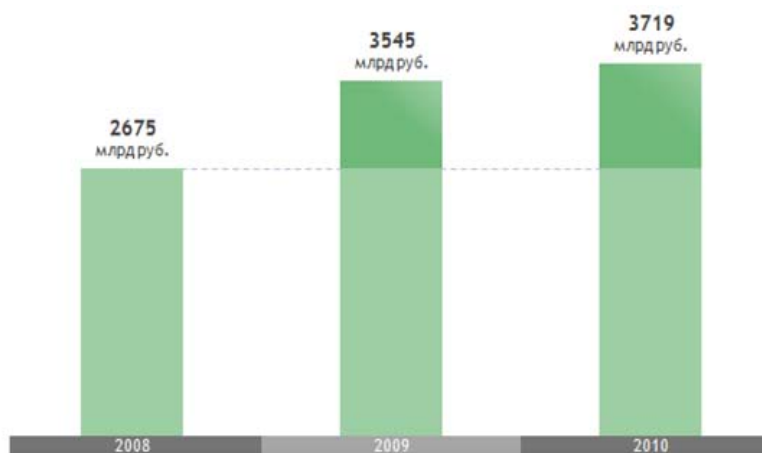


Рис. 4. Динамика расходов на межбюджетные трансферты

Статья «Национальная экономика» оказалась в самом большом минусе – расходы по ней снизились более чем на 500 млрд. Это можно объяснить снижением объемов государственного антикризисного стимулирования в следующем году. В то же время расходы по этой статье в 2010 г. превзойдут уровень 2008 г., даже в реальном выражении (рис. 5, 6) [4].

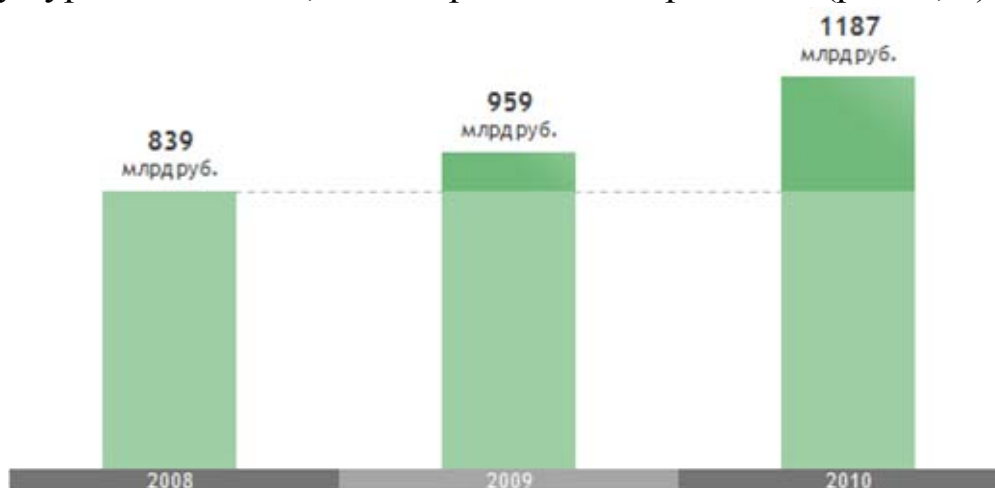


Рис. 5.

Динамика расходов федерального бюджета на национальную экономику

Дина-

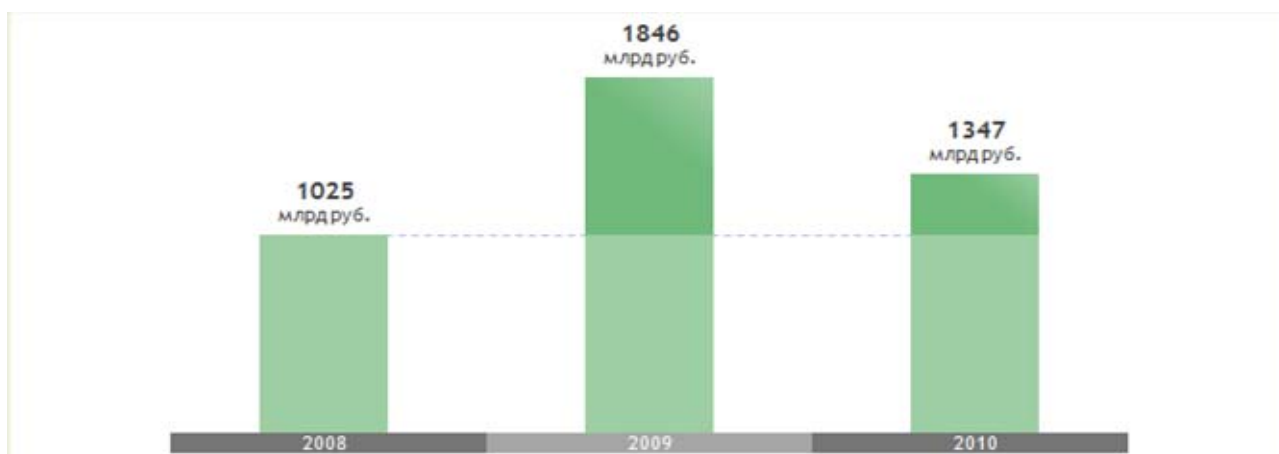


Рис. 6. Динамика расходов федерального бюджета на общегосударственные вопросы

Статья «Общегосударственные вопросы» увеличивается на протяжении всех 3 лет. Рост планируемых в 2010 г. расходов на 227,4 млрд рублей обусловлен, в основном, ростом расходов на международные отношения и международное сотрудничество (+34,5 млрд), на обслуживание государственного и муниципального долга (+101 млрд), а также ростом расходов на «другие общегосударственные вопросы» (согласно пояснительной записке к бюджету), одной из самых весомых подстатей расходов на «другие общегосударственные вопросы» в 2010 г. будет значительное увеличение бюджетных субсидий Государственной корпорации по строительству олимпийских объектов и развитию города Сочи как горноклиматического курорта – в сумме 102,0 млрд руб.) (+113 млрд руб.) [3].

Теперь посмотрим динамику доходов федерального бюджета (табл. 2) и темпы прироста доходов (табл. 3) [4]:

Основными факторами, оказывающими влияние на изменение доходов федерального бюджета к ВВП, являются [5]:

1) замена единого социального налога страховыми взносами, поступающими напрямую во внебюджетные фонды, в результате чего ненефтегазовые доходы снизились в 2010 г. по сравнению с 2009 г.;

2) увеличение прогнозных цены на нефть марки «Юралс» и курса доллара США по отношению к рублю более низкими темпами по сравнению с ростом ВВП, а также снижение налогооблагаемых объемов добычи нефти и экспорта нефти привели к уменьшению нефтегазовых доходов к ВВП в 2011–2012 гг. по сравнению с 2010 г.;

3) уменьшение в 2010–2012 гг. прогноза поступлений по разовым платежам за пользование недрами при наступлении определенных событий в связи с наметившимся дефицитом участков недр и снижением прогнозируемого количества проводимых аукционов, а также прогнозируемых доходов от операций с государственным материальным резервом;

4) разовые доходы, учтенные в 2009 г., в том числе связанные с возвратом в федеральный бюджет средств имущественного взноса Российской Федерации государственными корпорациями «Российская корпорация нанотехнологий» и «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» в сумме 85,4 млрд рублей, зачислением в федеральный бюджет неиспользованных остатков средств межбюджетных трансфертов субъектам Российской Федерации в сумме 74,5 млрд рублей и централизацией счетов ФТС России в сумме 100,0 млрд рублей.

Динамика расходов федерального бюджета

	Отчет				2009 г.	Проект		
	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.		2010 г.	2011 г.	2012 г.
Доходы, млрд рублей	5 127,2	6 278,9	7 781,1	9 275,9	6 713,8	6 950,0	7 455,7	8 069,6
<i>% к ВВП</i>	<i>23,7</i>	<i>23,3</i>	<i>23,5</i>	<i>22,3</i>	<i>17,2</i>	<i>16,1</i>	<i>15,5</i>	<i>15,0</i>
Нефтегазовые доходы	2 162,1	2 943,5	2 897,4	4 389,4	2 797,6	3 194,7	3 311,8	3 503,1
<i>% к ВВП</i>	<i>10,0</i>	<i>10,9</i>	<i>8,8</i>	<i>10,5</i>	<i>7,2</i>	<i>7,4</i>	<i>6,9</i>	<i>6,5</i>
Доходы без учета нефтегазовых доходов, млрд рублей	2 965,1	3 335,3	4 883,7	4 886,5	3 916,2	3 755,3	4 143,9	4 566,5
<i>% к ВВП</i>	<i>13,7</i>	<i>12,4</i>	<i>14,7</i>	<i>11,7</i>	<i>10,0</i>	<i>8,7</i>	<i>8,6</i>	<i>8,5</i>
Нефтегазовый трансферт				2 135,0	2 531,1	1 943,4	1 778,7	1 987,3
<i>% к ВВП</i>				<i>5,1</i>	<i>6,5</i>	<i>4,5</i>	<i>3,7</i>	<i>3,7</i>

Темпы прироста доходов федерального бюджета

		2008 г.	2009 г.	Прогноз		
				2010 г.	2011 г.	2012 г.
1	Темпы прироста доходов к предыдущему году, %	19,2	-27,6	3,5	7,3	8,2
	<i>в том числе:</i>					
	Нефтегазовые доходы	51,5	-36,3	14,2	3,7	5,8
	Ненефтегазовые доходы	0,1	-19,9	-4,1	10,3	10,2
2	Доля в общем объеме доходов, %					
	Нефтегазовые доходы	47,3	41,7	46,0	44,4	43,4
	Ненефтегазовые доходы	52,7	58,3	54,0	55,6	56,6

И наконец, посмотрим на бюджет с поправками и сделаем выводы.

Общая картина ясна: расходы и доходы бюджета–2010 незначительно отличаются от аналогичных показателей 2009. Однако первоначальный бюджет довольно разнится с поправленным. Так, доходы и расходы значительно увеличились, а дефицит уменьшился и составил 2183,5 млрд руб. [2].

Стоит отметить, что в номинальном выражении относительно бюджета–2008 расходы бюджета–2010 по всем статьям выросли. Именно поэтому с учетом «антикризисной» особенности 2009 г., к эмоциональным суждениям о снижении расходов на те или иные статьи бюджета в сравнении с текущим годом стоит относиться достаточно критично.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон РФ от 31 октября 2008 г. № 204-ФЗ. «О федеральном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов».
2. Бюджетная система Российской Федерации. [Электронный ресурс]. <www.budgetrf.ru>
3. Комитет финансов Санкт-Петербурга. [Электронный ресурс]. <www.fincom.spb.ru>
4. Министерство финансов Российской Федерации. [Электронный ресурс]. <www.minfin.ru>.
5. Проект «Полит.ру». [Электронный ресурс]. <<http://www.polit.ru/dossie/2008/09/19/budget09.html>>
6. Бюджетное послание Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации о бюджетной политике на 2010–2012 гг.

Симонин Е.Е.

Международный банковский институт

Погостинская Н.Н., д.э.н., профессор – научный руководитель

ЗАДАЧИ ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ ВНЕШНИХ ВОЗДЕЙСТВИЙ В ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Современный мир невозможно представить без товарно-денежных отношений. Хозяйствующие субъекты являются непосредственными участниками данных взаимодействий и в условиях высокой конкуренции они борются за выживание. Стремительное развитие рынка приводит к появлению новых факторов различного рода, влияние которых ощутимо как на экономику государства в целом, так и на отдельно взятое предприятие. Наибольшую опасность для деятельности предприятия представляют стохастические факторы; в большинстве случаев их влияние либо возникновение невозможно полностью предугадать. Поэтому, прежде чем совершать какое-либо действие, необходимо оценить РИСК и целесообразность совершаемого действия, имеющего влияние на конечный результат.

- Риск [*греч.* *risikon* – утес] – возможная опасность какого-либо неблагоприятного исхода.
- Вероятность наступления событий, в результате которых возможны непредвиденные потери дохода, имущества, денежных средств и т. п.
- Возможность опасности, неудачи. Действие наудачу в надежде на счастливый исход.

Объектами рассмотрения в данной статье являются производственные предприятия, совершающие свою деятельность на монополизированных рынках. В данном случае: ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга».

Целью таких объектов является удовлетворение потребностей потребителя товарами и услугами, соответствующих их специализации. То есть обеспечение потребителя услугами водоснабжения и водоотведения. Много уделяется внимания качеству оказываемых услуг и производимых товаров. Ошибки недопустимы.

Производственная деятельность осуществляется в условиях внутренней и внешней неопределенности. *Внутренняя неопределенность* заключается в значении риска возникновения некоторой опасности, формируемой некоторыми факторами, участвующими в производственном процессе, но так как изучаемые предприятия изначально образовывались уже

с учетом данных рисков, вероятность появления которых незначительна (мала) и основное оборудование оснащено дополнительными агрегатами на случай сбоя или аварии, то, по моему мнению, нецелесообразно проводить какие-либо исследования в данной сфере. Наиболее мощное влияние на возможный исход деятельности предприятия могут оказать факторы, оказывающие влияние извне, что является *внешней неопределенностью*. Такие как: возможное изменение рынка, изменение поведения потребителя, изменение состояния окружающей среды и т. д. Так как основным сырьем исследуемых предприятий является вода, забираемая из окружающих источников, загрязненность которой влияет на весь производственный процесс, то целесообразно провести исследования риска внешних воздействий, характеризующегося возможным загрязнением воды. Значение риска появления конкретной опасности можно получить из статистической информации об изменениях состояния воды за определенный промежуток времени. Поэтому риск удобно использовать для оценки качества воды и формирования системы экономической политики на производстве.

Загрязнения приводят к высокому росту материальных затрат, направленных на модернизацию и оснащение производства, а также отнимают много драгоценного времени, оставляя невиновных потребителей без питьевой воды. На данный момент времени известны несколько случаев высокого загрязнения источников необходимых для забора воды:

- потребление воды около 270 млн сельских жителей стоит под угрозой. С этой целью Китай будет и впредь укреплять деятельность по защите источников питьевой воды, разворачивать в зонах водных источников питьевой воды строительство экологически чистого сельского хозяйства и программу лесоразведения на бывших сельскохозяйственных угодьях. Ускоряя реализацию крупных проектов, направленных на борьбу с загрязнением воды, Китай направит 90 млрд юаней на борьбу с загрязнением воды. Почти 90 % городских рек загрязнены в различной степени;

- питьевые источники Нижнего Тагила (Свердловская область) оказались под угрозой загрязнения. **06.05.2010** в сточных водах, сбрасываемых в реку Тагил, специалисты обнаружили превышение нормы в содержании вредных веществ. К расследованию подключилась прокуратура и уже наказала виновных. Как сообщили в пресс-службе прокуратуры Свердловской области, по требованию надзорного ведомства был проведен химический анализ сточных вод, поступающих в реку из Левихинского и Карпушинского рудников. «Результаты исследований свидетельст-

вуют о превышении предельно-допустимой концентрации содержания загрязняющих веществ в сточных водах», – отмечено в сообщении. Таким образом в систему питьевого водоснабжения Нижнего Тагила могла попасть грязная вода. По фактам выявленных нарушений природоохранного законодательства прокуратура возбудила дело об административном правонарушении по ч. 1 ст. 8.14 КоАП РФ (Нарушение правил водопользования) в отношении директора ООО «Экология» (организация, которая ответственна за мероприятия по очистке шахтных вод на данном участке), а также внесла в его адрес представление об устранении нарушений закона. Кроме того, и. о. прокурора области направил письмо председателю правительства Свердловской области, в котором предложил рассмотреть вопрос об организации строительства дополнительных очистных сооружений в целях недопущения загрязнения источника питьевого водоснабжения Нижнего Тагила.

• **16 апреля, 17:40.** «Основными источниками загрязнения Невы являются шторма на Ладожском озере, смыв с городских и сельскохозяйственных территорий в Ленобласти и техногенные загрязнения (от промышленных предприятий и прочего). Так, почти 4–5 тысяч тонн топлива за навигационный сезон сливают в Неву маломерные суда», – сообщил начальник отдела координации аварийных работ Комитета по природопользованию, охране окружающей среды и обеспечению экологической безопасности Игорь Березин. Свою лепту вносят и большие суда, заправляющиеся нецивилизованным образом – в городе нет для этого специального места. А также отсутствует юридическая база привлечения грязнуль к ответственности. В связи с тем, что нагрузки на Неву как судоходную реку возрастают, необходимо усилить тему охраны санитарных водозаборных зон. Но вот незадача – все разрабатываемые «Водоканалом» проекты зон санитарной охраны (ЗСО) не имеют законных оснований. А все потому, что нет полномочного органа, который бы утверждал ЗСО. Вследствие этого ЗСО не берут в расчет при той же застройке. Таким образом, в Петербурге не обеспечивается и охрана подземных вод.

Задачи, связанные с оценкой риска и разработкой мер по его снижению, т. е. управление риском, требует собственного математического подхода, для чего может быть использован аппарат теории принятия решений в условиях неопределенности. Анализ существующего опыта и результаты оценки риска в ряде регионов России с использованием современных методов системного анализа и математического моделирования показали высокую значимость и перспективность исследований в этом направлении

и позволяют рассматривать оценку риска как надежный инструмент, способный определить целесообразность, приоритетность и эффективность мероприятий по снижению риска.

Планирование, организация и управление на предприятии требует от руководителей производства поиска рациональных решений на основе имеющейся информации об окружающей обстановке или на основе прогноза.

Поэтому применение идей теории принятия решений для выработки наилучших стратегий предприятия оказывается вполне оправданной. Здесь присутствуют все основные составляющие сложных процессов принятия решений: многокритериальность, стохастичность или неопределенность, конфликтность. В таких ситуациях, согласно теории, не существует единого принципа оптимальности, поэтому нет и не может быть единой модели развития производства и канонической постановки задачи оптимального управления предприятием. Руководитель предприятия должен сам выбрать подходящую для него формулировку задачи принятия решений. При этом исходными данными для формирования ее исходной структуры являются характеристики руководителя предприятия и атрибуты производственного процесса, а определение понятия оптимальной стратегии основано на установлении того или иного соответствия между ними.

Любое технико-экономическое исследование всегда предполагает объединение теории (математической модели) с практикой (экспериментом и статистическими данными). В качестве примера экономических моделей можно назвать модели: экономического роста, равновесия на товарных и финансовых рынках, ценообразования и конкурентного равновесия, социального и экономического оптимума, потребительского выбора и др. Формализация основных особенностей функционирования технико-социально экономических объектов позволяет оценивать качество и эффективность принимаемых решений по степени использования и оптимизации ресурсов, прогнозировать их возможные негативные последствия, использовать полученные оценки в управлении. Математическая модель объекта – это его гомоморфное отображение в виде совокупности уравнений, неравенств, логических отношений, графиков, условный образ объекта, созданный для упрощения его исследования, получения о нем новых знаний, анализа и оценки принимаемых решений в конкретных или возможных ситуациях. Математические модели, используемые, например, в экономике, можно подразделить на:

- макро- и микроэкономические,

- теоретические и прикладные,
- оптимизационные и равновесные,
- статические и динамические,
- непрерывные и стохастические.

Макроэкономические модели обычно описывают экономику страны как единое целое, связывая между собой укрупненные материальные и финансовые показатели: ВВП, потребление, инвестиции, занятость, бюджет, инфляцию, ценообразование и др.

Микроэкономические модели описывают взаимодействие структурных и функциональных составляющих экономики либо их автономное поведение в переходной неустойчивой или стабильной рыночной среде, стратегии поведения фирм в условиях олигополии с использованием методов оптимизации и теории ИФ и т. п.

Теоретические модели отображают общие свойства экономики и ее компонентов с дедукцией выводов из формальных предпосылок.

Прикладные модели обеспечивают возможность оценки параметров функционирования конкретных технико-экономических объектов и обоснования выводов для принятия управленческих решений (к их числу относятся, прежде всего, эконометрические модели, позволяющие статистически значимо оценивать числовые значения экономических переменных на основе имеющихся наблюдений).

Равновесные модели, присущие рыночной экономике, описывающие поведение субъектов хозяйствования как в стабильных устойчивых состояниях, так и в условиях нерыночной экономики, где неравновесие по одним параметрам компенсируется другими факторами.

Оптимизационные модели связаны в основном с микроуровнем (оптимизация и распределение ресурсов, максимизация полезности потребителем или прибыли предприятием), на макроуровне результатом рационального выбора поведения становится некоторое состояние равновесия.

Статические модели описывают состояние экономического объекта в конкретный текущий момент или период времени; динамические модели, напротив, включают взаимосвязи переменных во времени, описывая силы и взаимодействия процессов в экономике.

Детерминированные модели предполагают жесткие функциональные связи между переменными модели, а стохастические модели допускают наличие случайных воздействий на исследуемые показатели, используя в качестве инструментария методы теории вероятностей и математической статистики.

В экономической науке выделяют следующие основные направления:

- математическую экономику, занимающуюся анализом свойств и решений математических моделей технико-экономических процессов и исследующую теоретические модели, основанные на определенных предпосылках – линейность, монотонность, выпуклость и других, а также на конкретных формулах взаимосвязи величин;
- эконометрику, занимающуюся статистической оценкой и анализом экономических зависимостей и моделей на основе изучения эмпирических данных.

Математическая экономика изучает вопросы, связанные с существованием решения модели в условиях его неотрицательности, стационарности, наличия других дополнительных свойств. К ее основным классам моделей относятся: модели равновесия в экономических системах (модели Эрроу-Дебре, «затраты-выпуск» В. Леонтьева и др.) и модели экономического роста (модели Солоу, Харрода-Домара, Гейла, Моришимы и другие, модели магистрального типа). Основой эконометрики являются методы корреляционно-регрессионного анализа, математической статистики, дисперсионного анализа и др.

Рассмотрим два атрибута на примере ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» – доход и издержки, которые можно определить как частные критерии эффективности производства. Предположим, что предприятие работает в стабильных экономических условиях, поэтому поведение руководителя определяется стремлением к максимизации дохода и минимизации издержек. Противоречивость этих целей приводит к появлению множества недоминируемых (паретовских) значений единого критерия эффективности, в качестве которого возьмем свертку частных критериев эффективности типа суммы.

Для производства продукции предприятие использует ресурсы (труд, фонды, материалы), каждый из которых имеет определенное число разновидностей. Обозначив показатели характерными обозначениями, придем к следующему единому критерию эффективности предприятия, который будет являться прибылью следующего вида (1):

$$П(x) = pF(\bar{x}) - C(\bar{w}, \bar{x}), \quad (1)$$

где $П(x)$ – прибыль, $F(x)$ – производственная функция, $C(w, x)$ – функция издержек, p – цена.

Если нет других ограничений на размеры вовлекаемых в производство ресурсов, кроме естественного требования их неотрицательности, то задача максимизации прибыли предприятия имеет вид (2):

$$\max_{x \geq 0} [pF(\bar{x}) - C(\bar{w}, \bar{x})] \quad (2)$$

Выработка наилучших стратегий предприятия всегда осуществляется в условиях неопределенности, т. к. идеальной устойчивости нет даже на достаточно стабильных предприятиях. Нас интересует неопределенность, связанная с уровнем загрязненности источников, необходимых для забора воды, являющейся непосредственно основным сырьем. Данный техногенный риск рассматривается здесь как неопределенный фактор (3):

$$y = Risk, Risk \in [0;1]. \quad (3)$$

Вода является основным ресурсом, и увеличение процента загрязнения влечет, например, дополнительные расходы на её очистку (увеличивает издержки предприятия), снижает качество воды (уменьшает доходы предприятия). Таким образом, уровень загрязнения оказывает в целом влияние на прибыль. Поэтому оценка будущего дохода и издержек представляет весьма сложную проблему. Тем не менее информация о предшествующей обстановке на предприятии может быть полезной для принятия решений.

Хохрякова Е.М.

Международный банковский институт

Горбадей Н.С., к.э.н., доцент – научный руководитель

РИСКИ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ. СТРАХОВАНИЕ КАК ОДИН ИЗ СПОСОБОВ ИХ МИНИМИЗАЦИИ

Банк – это финансовый институт. Значит, банковская коммерческая деятельность будет так или иначе связана в первую очередь с финансовыми рисками. В данном случае имеется в виду вероятность возникновения непредвиденных расходов и убытков, которые отразятся на доходах, прибыли и капитале банка.

Основаниями для возникновения таких последствий могут быть действия или бездействия экономического субъекта, а также события, обстоятельства, условия и процессы, влекущие за собой снижение экономических показателей и результатов деятельности данного субъекта. В отношении банков факторы риска могут быть разделены на 2 группы: внешние причины и внутренние причины.

Внутренние причины напрямую связаны с деятельностью банка, т. е. с организацией проведения и учета операций, коммуникацией между отделами, управлением персоналом и иными ресурсами банка. Например:

- неправильная политика и стратегия банка;
- невыгодный состав активов и пассивов банка;
- неоправданная структура капиталов банка;
- изъяны в оформлении и бухгалтерском учете операций банка;
- халатность при хранении документов или предоставлении в контрольные органы;
- отсутствие прогнозирования и внутреннего контроля потерь и расходов;
- недостаточная информационная обеспеченность;
- недобросовестность и непрофессионализм персонала и проч.

Внешние причины связаны с внешними обстоятельствами, т. е. факторы не зависят от состояния и функционирования банка. Выделяют 7 групп внешних источников рисков:

- политические;
- социальные;
- правовые;
- экономические;
- конкурентные (рыночные);
- информационные;
- стихийные бедствия.

В нормативных актах отсутствует точное различие между факторами, вызывающими риски и собственно рисками банка. При этом даже такие авторитетные структуры, как Центральный банк РФ и Базельский комитет по банковскому надзору не приняли во внимание данную неточность.

Для классификации рисков можно рассматривать множество критериев. Например, можно проанализировать структуру рисков на основе детализации (общий уровень – основные виды рисков, аналитический уро-

вень – спецификация рисков) и степени проявления (первая степень – самостоятельные категории рисков, вторая степень – конечный результат воздействия рисков первой степени).

Общий уровень первой степени:

- кредитный риск – риск невыполнения кредитных обязательств заемщиком;
- процентный риск – риск нежелательных изменений ставок по привлекаемым и размещаемым ресурсам;
- фондовый риск – риск нежелательных изменений курсов финансовых инструментов;
- валютный риск – риск нежелательных изменений курсов валют.

Положение ЦБ РФ «Об установлении Центральным банком РФ официальных курсов иностранных валют к российскому рублю» от 19 декабря 2001 г. № 169-П подтверждает право Банка России устанавливать официальные курсы иностранных валют к рублю, обратная величина которых – курсы рубля к иностранным валютам. Поэтому валютный риск является объективным показателем нежелательных изменений «русско-иностранной» системы валют.

Общий уровень второй степени:

- риск потери ликвидности;
- риск потерь и убытков;
- риск снижения объема капитала до минимального уровня;
- риск (потери платежеспособности).

Аналитический уровень первой степени:

- риски нерационального увеличения функциональных операционных расходов:
 - риски нерационального увеличения процентных расходов за привлеченные ресурсы (в т. ч. фондовый риск и процентный, как частные случаи);
 - риски нерационального увеличения непроцентных расходов по всем видам затрат;
- риски не планируемого нерационального увеличения неоперационных расходов:
 - риск потерь от избыточных платежей по налогам и обязательным платежам;
 - риск потерь в форме штрафов, пеней и неустоек;
 - риск потерь во время реализации имущества;

- риск потерь, выраженных в виде отрицательных курсовых разниц после переоценки активов;
- фондовый риск;
- валютный риск.
- риски снижения доходов от пассивных операций;
- риски снижения операционных доходов от активных операций:
 - риски снижения процентных доходов;
 - риски снижения непроцентных доходов;
- риски снижения неоперационных доходов («прочие доходы»);
- риски потерь от обесценения активов;
- риски упущенных выгод.

Аналитический уровень второй степени:

- риск потери ликвидности;
- риск снижения (потери) доходов;
- риск снижения (потери) прибыли, появления (возникновения) убытков;
 - риск снижения объема капитала до минимального уровня;
 - риск банкротства (потери платежеспособности).

Из приведенной выше структурной классификации видно, что риски общего и аналитического уровня второй степени очень похожи, т. е., какими бы ни были первоначальные риски, они приводят к схожим последствиям. Результативные риски при любой детализации будут одинаковыми.

Помимо видов рисков существует понятие сила (уровень) риска. Выделяют 3 уровня риска:

1. Полный риск (неприемлемый, недопустимый) – в случае реализации рискованной ситуации банк теряет все вложения в предпринятую рискованную операцию.

2. Умеренный риск (приемлемый, допустимый) – при наступлении рискованной ситуации будут потеряны 30 % вложений.

3. Низкий риск – потери практически исключены.

Несмотря на прямую сопряженность банковской деятельности с рисками, банковский сектор является одним из самых доходных секторов экономики, т. к. чем выше риск, тем больше премия за риск.

Основной способ борьбы с рисками – это прогнозирование и снижение риска. Открытые риски практически невозможно минимизировать или предупредить. Закрытые риски, наоборот, выявляются с помощью анализа, а также их влияние сводится до возможного минимума.

Если анализируются статистические ряды за максимально возможный период времени, если выявляются зоны риска, если сравниваются вероятности появления потерь с частотой фактического появления, то банк использует статистический анализ.

Если банк собирает и оценивает мнения экспертов, обобщает полученные результаты в рейтинги, сравнивает их с зонами риска, то это говорит о наличии метода экспертных оценок.

Если на базе предыдущих методов банк углубленно анализирует зоны риска, регламентирует приемлемый уровень риска по каждой банковской операции и в совокупности, то применяется аналитический метод.

Управление риском включает в себя минимизацию потерь. Для этого помимо предвидения и идентификации рисков необходимо определить размеры последствий, разработать меры по предотвращению (снижению) результатов наступления рискованного события. Обычно эти функции выполняет Правление банка, Служба внутреннего контроля, Комитет по кредитным рискам, Руководители функциональных подразделений или Комитет по управлению активами и пассивами. Существует множество способов предупреждения и минимизации рисков, каждый банк выбирает свой алгоритм. В случае когда риск повлек за собой какие-либо последствия, банк должен возместить утраты за счет резервов (чаще всего резерв на возможные потери, списание убытков, прекращение выплат дивидендов).

В соответствии с законодательством в права и обязанности Банка России входит регулирование степени риска деятельности банков по средствам защиты интересов банков и их клиентов.

Закон «О Центральном банке РФ» (ст. 62) регламентирует:

- объем капитала и ликвидности;
- предельный размер риска на заемщика (группу связанных заемщиков);
- предельный размер крупных кредитных рисков;
- уровень валютного, процентного и других рисков;
- минимальный размер резервов, создаваемых под риски;
- норматив использования собственного капитала для приобретения акций (паев) других юридических лиц;
- максимальный размер кредитов, гарантий и поручительств, предоставленных банком (банковской группой) своим участникам.

Другие статьи содержат рекомендации и нормативы по другим направлениям деятельности Банка России, а также условия и перечень санкций за нарушение норм.

Закон «О банках и банковской деятельности» (ст. 24)¹ включает:

- обязательные нормативы, устанавливаемые в соответствии с Законом «О Центральном банке РФ»;
- резервы (фонды) на покрытие возможных убытков, порядок формирования и использования которых устанавливает Банк России, а их минимальные размеры определяются Банком России или в федеральных законах о налогах.

Более подробно обязательные резервы отражены в следующих источниках правового регулирования:

1. Положение «О порядке расчета кредитными организациями размера рыночных рисков» от 24 сентября 1999 г. № 89-П;
2. Положение «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери» от 9 июля 2003 г. № 232-П;
3. Положение «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» от 26 марта 2004 г. № 254;
4. Положение «О порядке формирования и использования резервного фонда кредитной организации» от 24 апреля 2000 г. № 112-П, утратившее силу через Указание от 25 июля 2002 г. № 1181-У, заменено на общее гражданско-правовое законодательство (ГК РФ);
5. Закон «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ;
6. Закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» от 8 февраля 1998 г. № 14;
7. Иные положения и инструкции.

Резервный фонд банка создается для покрытия возможных общих убытков, возникающих в процессе его деятельности. Например, АО обязано ежегодно перечислять в резервный фонд не менее 5 % чистой прибыли. В итоге сформированный резервный фонд должен составлять не менее 15 % от размера уставного капитала. Такие резервы – это проявление самострахования.

Внутренние факторы обычно исключаются, минимизируются или нейтрализуются на стадии подготовки и принятия решения о финансировании проекта, т. е. выдаче кредита.

¹ Федеральный закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 15.02.2010) «О банках и банковской деятельности». [Электронный ресурс]. <<http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc>>

Внешние факторы риска можно минимизировать в большинстве с помощью классических видов страхования – страхования от огня, страхования грузов, страхования от перерыва в производстве в результате аварии и т. д.

Объект страхования – имущественные интересы страхователя, связанные с риском возникновения у него убытков (за исключением упущенной выгоды) из-за нарушения контрагентами страхователя своих обязательств по договору, связанному с осуществлением страхователем предпринимательской деятельности.

Страховым риском является возникновение у страхователя в период действия договора страхования убытков (за исключением упущенной выгоды) вследствие неисполнения либо ненадлежащего исполнения контрагентом страхователя обязательств поставки (передачи) товаров в количестве и в сроки, установленные договором, или осуществления платежей в установленные договором сроки.

На практике при страховании финансовых рисков в обязательном порядке устанавливается франшиза, размер которой увеличивается с увеличением степени риска и может достигать 30 % от страховой суммы.

Страховые тарифы при страховании финансовых рисков могут колебаться в пределах 1,5 – 4,5 % от страховой суммы. Например, страхование риска по кредиту может сопровождаться страховым тарифом в размере 4 %.²

Срок ожидания – период (в календарных днях) после окончания установленного договором срока исполнения контрагентом страхователя своих обязательств, по истечении которого у страховщика возникает обязанность по урегулированию убытков.

Страховщик предлагает застраховать риск невозврата кредита или других финансовых потерь банка, связанных с дефолтом заемщика или неполным покрытием потерь после реализации залога. Страховой случай признается таковым, если он произошел в результате объективных, случайных причин (стихийных бедствий и т. д.), личностных факторов (болезнь, инвалидность или смерть ключевых фигур) и частично субъективных ошибок (ошибок посредника и т. д.). Можно говорить о расширении перечня страховых случаев за счет иных субъективных (внутренних) причин, но только при страховании полного набора всех возможных рисков.

² Кредитный риск. Бюрократы. Истина – в последней инстанции. [Электронный ресурс]. <<http://www.burs.ru/scredit/051020171420.html>>

Иначе говоря, можно застраховать и невозврат кредита по любой причине, если при этом будут застрахованы какие-либо другие риски, например имущество заемщика и т. д. В результате суммарный страховой тариф может оказаться слишком высоким.

Принципы страхования банков от кредитных рисков (как одного из видов финансовых рисков):³

- 1) при наступлении страхового случая потери несут и страховщик, и банк;
- 2) на страхование принимаются не отдельные кредиты, а только весь портфель кредитов или портфель однородных кредитов;
- 3) страхованию подлежат только прямые убытки банка, т. е. страхованием не покрываются проценты, неполученная прибыль и непредвиденные расходы.

На базе теории рисков и особенностей функционирования банков как специфического финансового института страховые компании предлагают различные программы страхования для банков⁴:

1. Страхование кредитного риска банка при выдаче долгосрочных (сроком до 3 лет) кредитов:

- страховым случаем является просрочка очередного платежа более чем на 3 месяца (ежегодный страховой взнос составляет 1–3 % от суммы непогашенного кредита);

- страховым случаем является невозмещение банком своих потерь после реализации залога при дефолте заемщика (страховая сумма – в пределах 30 % от стоимости залога, ежегодный страховой взнос составляет 0,5–1 % от суммы непогашенного кредита).

2. Страхование кредитного риска банка по портфелю выданных краткосрочных (до 1 года) кредитов (суммарный годовой страховой взнос по двум видам страхования 3–5 %, при включении в договор страхования кредитного риска франшизы в размере 10 % от общей суммы задолженности по портфелю суммарный страховой взнос может быть уменьшен до 0,5–1,0 %).

3. Страхование овердрафта по дебетовым корпоративным картам (страховой взнос – в пределах 0,2 % от суммарного объема средств на де-

³ Банки страхуются от заемщиков. // Коммерсантъ. – 27.11.2009. МИГ – страхование сегодня. [Электронный ресурс]. <<http://www.insur-info.ru/press/38955/>>

⁴ Программы комплексного страхования банков (BBV – Bankers Blanket Bond). [Электронный ресурс]. <[Forinsurer.com](http://forinsurer.com)>. Интернет-журнал о страховании. [Электронный ресурс]. <<http://forinsurer.com/public/10/01/18/4011>>

бетовых карточных счетах в год, страховая сумма – в пределах 30 % суммарного объема средств на дебетовых картсчетах на начало страхового года).

4. Страхование финансового риска инвестора (заемщика) при доле-вом инвестировании в строительство (страховой взнос – единовременный, в пределах 4 % от стоимости объекта недвижимости).

5. Титульное страхование объекта недвижимости, являющегося предметом залога.

6. Классические виды страхования, сопутствующие кредитованию, например страхование предмета залога.

7. Комплексное страхование банковских рисков:

- ущерб от умышленных действий, совершенных любым сотрудником банка как в одиночку, так и в сговоре с другими лицами с целью нанести ущерб банку или приобрести для себя незаконную финансовую выгоду;

- убытки от утраты (гибели, исчезновения), повреждения в помеще-нии банка ценного имущества, принадлежащего банку либо его клиенту;

- убытки от пропажи ценного имущества при транспортировке;

- убытки от подделки или умышленных изменений документов;

- ущерб, понесенный банком, в результате операций (работы) с цен-ными бумагами;

- ущерб от принятия банком в качестве платежного средства фаль-шивой банкноты или монеты любой страны мира при условии, что стан-дартные детекторы подлинности валют, используемые банком, не смогли выявить подделку и что банкноты (монеты) не вышли из обращения;

- убытки, происшедшие в результате противоправных действий третьих лиц.

Обычно финансовые риски страхуются в том случае, если у страхо-вателя уже имеется действующий договор страхования имущества. Такая оговорка существует практически у всех страховщиков. Страховщики не заинтересованы в страховании ненадежных рисков и поэтому либо пред-лагают пакетное страхование, либо вообще отказываются обеспечивать подобные риски. В итоге страховой рынок изобилует разовыми сделками, не позволяющими построить четкую политику формирования тарифов.

Оценку страхового рынка проводит исследовательская компания Profi Online Research. В опросе принимают участие российские граждане 13 субъектов РФ (Москвы и регионов) в возрасте от 21 года до 55 лет.⁵

⁵ Исследование рынка страхования. [Электронный ресурс].
<<http://www.prostrahovanie.ru/rus/articles/finance/193/>>

Согласно такому анализу можно утверждать⁶, что в настоящее время физические лица практически не прибегают к страхованию финансовых рисков (рис. 1). Вряд ли об ипотечном страховании можно говорить как о страховании кредитного риска. Все-таки объектом будет являться недвижимость.

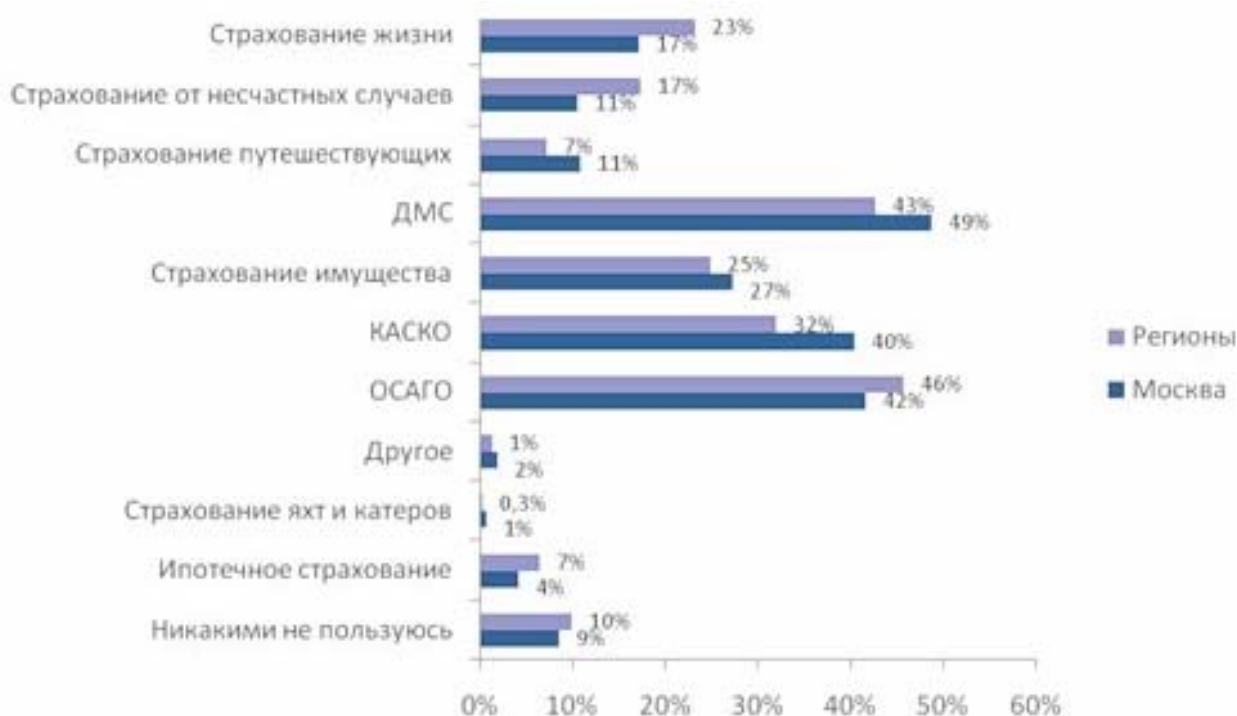


Рис. 1. Виды страхования, которыми в настоящее время пользуются физические лица

Малый и средний бизнес страхуют финансовые риски более интенсивно в отличие от физических лиц (см. рис. 2). В Москве доля такого страхования составляет 22 %, в регионах – 18 %.

Но несмотря на сложность работы с рисками и не очень оптимистическое состояние страхового рынка банки как потенциальные страхователи имеют ряд выгод от страхования финансовых рисков:

- снижение соотношения собственных и заемных средств заемщика, что делает банковский продукт более привлекательным и конкурентоспособным;
- сокращение срока возврата денежных средств, повышение ликвидности банковских активов в случае дефолта заемщика;
- разделение риска со страховщиком.

⁶ Какие виды страхования наиболее популярны в России? [Электронный ресурс]. <<http://www.prostrahovanie.ru/rus/articles/finance/194/>>

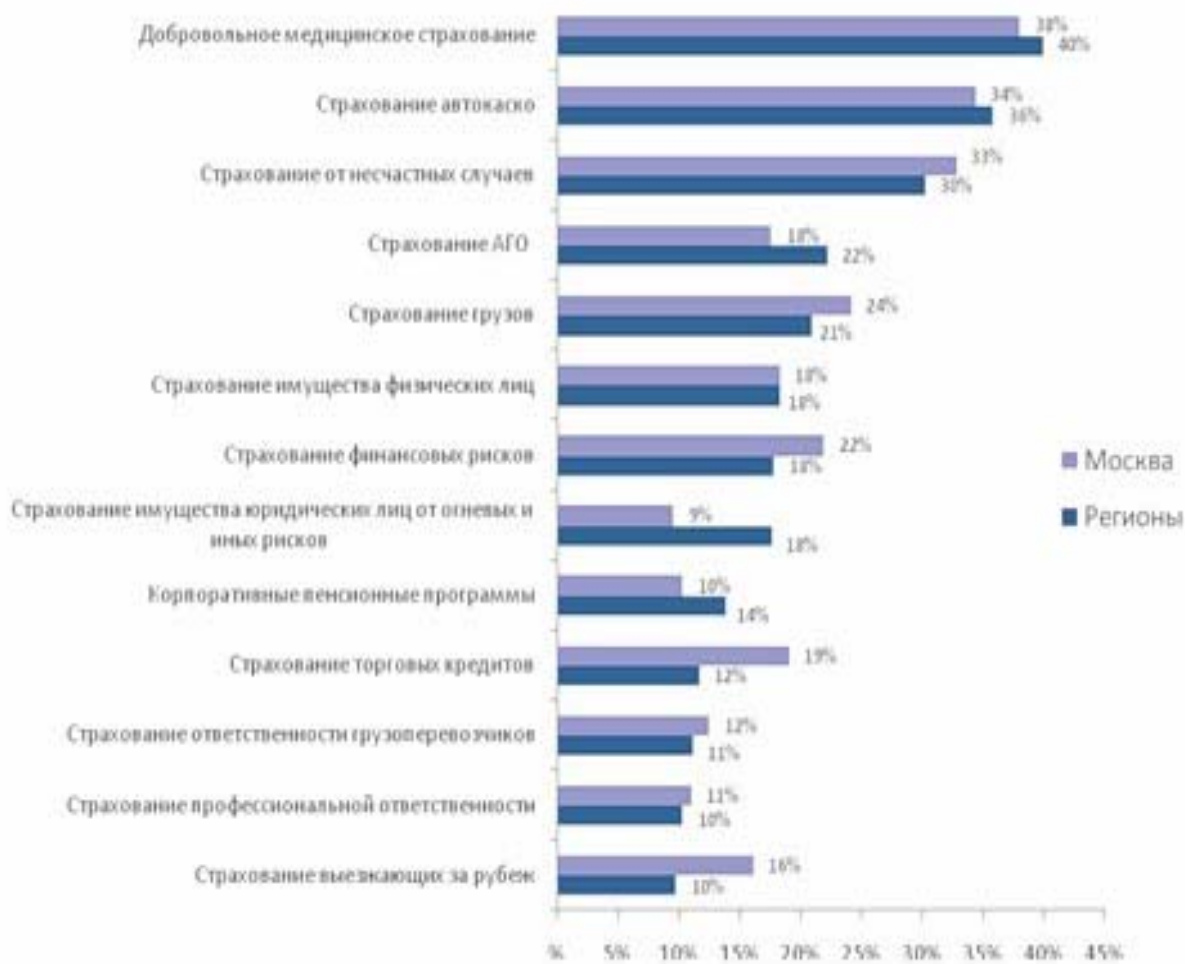


Рис. 2. Виды страхования, которыми в настоящее время пользуется малый и средний бизнес

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 15.02.2010). [Электронный ресурс]. <<http://www.consultant.ru/online/base/?req=doc;base=LAW;n=97552>>
2. Банки страхуются от заемщиков // Коммерсантъ. – 27.11.2009. МИГ – страхование сегодня. [Электронный ресурс]. <<http://www.insur-info.ru/press/38955/>>
3. Исследование рынка страхования. [Электронный ресурс]. <<http://www.prostrahovanie.ru/rus/articles/finance/193/>>
4. Какие виды страхования наиболее популярны в России? [Электронный ресурс]. <<http://www.prostrahovanie.ru/rus/articles/finance/194/>>
5. Кредитный риск. Бюрократы. Истина – в последней инстанции. [Электронный ресурс]. <<http://www.burs.ru/scredit/051020171420.html>>
6. Программы комплексного страхования банков (BBB – Bankers Blanket Bond). [Электронный ресурс]. <Forinsurer.com>. Интернет-журнал о страховании. [Электронный ресурс]. <<http://forinsurer.com/public/10/01/18/4011>>

Явид Ю.Д.

Международный банковский институт

Горбадей Н.С., к.э.н., доцент – научный руководитель

СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ В РОССИИ: ПРОШЛОЕ, НАСТОЯЩЕЕ, БУДУЩЕЕ

В России страхование начало развиваться позднее, чем в Западных странах. Это объясняется тем, что Россия позже других стран пошла по пути капиталистического развития.

Первым в России страхованием жизни стало заниматься учрежденное в 1846 г. страховое общество «Саламандра», а организованное в 1881 г. страховое акционерное общество «Россия» проводило уже 3 вида страхования жизни: страхование на случай смерти, на дожитие и смешанное страхование, которое объединяло первые два. Со временем стало возможным получить защиту от рисков инвалидности, гибели в трудоспособном возрасте и страхование пенсионного обеспечения. К 1918 г. российские страховые общества вышли на ведущие позиции в мире в области страхования жизни.

В советское время страхование жизни проводилось в рамках государственной монополии на страхование. До 1992 г. в стране действовала единственная государственная страховая компания – «Госстрах СССР», в которой все операции совершались на основе единых правил и тарифов. Десятки миллионов договоров страхования, множество отлаженных страховых программ, деятельность по всей территории страны – таких результатов пока не удавалось достичь ни одной компании. Стоит отметить, что до начала 90-х гг. долгосрочное страхование жизни было довольно популярно в СССР, договора по этому типу страхования имелись у 70 % работающего населения [5].

Все обрушилось в один момент. В начале 90-х вместе с накоплениями в сберкассах обесценились и страховые полисы. «Госстрах», оставаясь самой большой компанией в Европе, уступил лучшие сегменты страхового рынка негосударственным компаниям, процесс создания которых принял лавинообразный и неконтролируемый характер.

Реанимировать страхование жизни стало возможным только в 1998 г., когда к этому сегменту рынка проявили интерес крупные страховые компании. Они отказались от попыток привлечь страхователя высокими процентами и резко ограничили ставки доходности по полисам.

Тем самым клиентам дали понять: страховой полис – это не столько инвестиционный инструмент, сколько средство защиты от жизненных перипетий.

В настоящий момент во всем мире страхование жизни – один из основных видов предоставляемых страховых услуг. В экономически развитых странах на страхование жизни приходится от 37 до 78 % сборов премий страховых компаний и подавляющее большинство заключенных договоров страхования [6]. Резервы по личному страхованию и особенно долгосрочному страхованию жизни являются одним из основных источников внутренних национальных инвестиций.

На российском рынке, как и прежде, доля страхования жизни несопоставимо меньше, чем в других странах с развитой рыночной экономикой. Однако *с середины десятилетия объемы страхования жизни в России росли быстрыми темпами – на 40–50 % в год, хотя его доля в общем обороте страхового рынка все равно оставалась крайне незначительной, тем не менее эксперты заговорили о приближении если не бума страхования жизни, то его мощного подъема.* В этом смысле Россия была похожа на восточноевропейские страны конца 90-х, когда у них начался бум страхования жизни.

Главная причина в том, что экономика страны стала намного стабильней. Для начала быстрого роста страхования жизни в России существовали все предпосылки: постоянно повышающийся уровень экономического благосостояния населения, предсказуемость политической системы и т. д. Последние предкризисные годы в российской экономике все было очень хорошо, и человек планировал, что каждый последующий год его доходы будут расти на 20–30 %. Это относится не только к Москве, но и к регионам. Все предполагали, что завтра они будут зарабатывать больше, чем вчера, а если потеряют работу, то быстро найдут новую. Сейчас ситуация изменилась. Происходит некая санация экономики во всех смыслах этого слова.

До недавнего времени российские страховщики могли вполне неплохо зарабатывать и на классическом страховании: этот рынок тоже рос, примерно на 30 % в год [8]. Дело в том, что страхование жизни – довольно сложный бизнес. Это проект, связанный с длинными деньгами, срок окупаемости которого обычно измеряется 7–10 годами. Поэтому рынок страхования жизни интересен только долгосрочным инвесторам.

Но одних денежных инвестиций мало, нужен опыт. Страхование жизни развивается исключительно за счет технологий и людей. А техно-

логии – это годами нарабатываемый опыт, и просто взять и заняться страхованием жизни едва ли получится. Не случайно первой всерьез развивать страхование жизни в России начала американская AIG, которая пришла сюда еще в 90-х. Не сказать, что инвестиции были огромными, но эта компания знала, как и что делать, и очень долго оставалась, чуть ли не единственным серьезным игроком на рынке. Все остальные ведущие иностранные компании с солидным международным опытом – Allianz, ERGO, Aviva, ING, Fortis – пришли сюда несколько позже. И только потом, после 2004 года, свои подразделения по страхованию жизни начали создавать и крупные российские компании – Росгосстрах, «Ренессанс», УРАЛСИБ и пр.

Страхование играет все большую роль в обеспечении благополучия каждой семьи, каждого человека. С помощью страхования человек сохраняет свою собственность, обеспечивает себя средствами на случай болезни и утраты трудоспособности, получает дополнительную пенсию, создает финансовые гарантии для семьи на случай своего ухода из жизни.

Страхование жизни является важным институтом, который обслуживает жизнь граждан, помогает решать государству социальные проблемы, участвует в разрешении проблемы нехватки внутренних инвестиционных ресурсов. Институт страхования жизни развивается уже более 2000 лет и по своему происхождению является естественной, «автоматической» реакцией экономического общества на различные обстоятельства в жизнедеятельности человека.

В настоящее время страхование жизни является одной из наиболее представительных и динамично развивающихся отраслей на мировом страховом рынке. Страхование жизни является одним из важных инструментов, посредством которых могут быть реализованы экономические и социальные потребности общества. В развитых странах страхование жизни является одной из высших форм удовлетворения многих общественных потребностей, таких как: финансовая защита от неблагоприятных событий, поддержание обычного уровня жизни после выхода на пенсию, накоплений на получение образования, привлечение квалифицированных сотрудников посредством создания соц. пакетов, возможность получения кредитов и др. Кроме того, ввиду особого механизма работы компаний страхования жизни, а именно – долгосрочного инвестирования резервов, страхование жизни является катализатором экономики. Эти два явления переплетаются, давая мультипликативный эффект для социально-экономического развития общества.

Если взглянуть на страхование жизни с самой общей, «философской» точки зрения, то смысл этой услуги предельно прост: пожертвовав сегодня частью своего благосостояния, гражданин получает гарантию, что в будущем его родные и близкие будут обеспечены в том размере, в каком он сам это определил. За кажущейся простотой скрывается набор сложных и взаимосвязанных ситуаций выбора, в которые попадает человек, желающий воспользоваться страхованием жизни.

Проблема для выбирающего заключается в том, что страхование жизни, избавляя гражданина от одного вида риска – риска не обеспечить будущее супруга и детей из-за преждевременной кончины, в то же время сопряжено со многими дополнительными рисками:

- риском неисполнения своих обязательств страховой компанией;
- риском переоценить свои возможности и купить слишком дорогое страхование;
- риском приобрести не то, что на самом деле хотелось бы купить;
- риском потратить больше, чем необходимо, при покупке нужного страхования.

Под страхованием жизни принято понимать предоставление страховщиком в обмен на уплату страховых премий гарантии выплатить определенную сумму денег (страховую сумму) страхователю или указанным им третьим лицам в случае смерти застрахованного или его дожития до определенного срока. Современная практика, естественно, привносит определенные изменения в механизм осуществления такой страховой гарантии, особенно в части развития накопительных или инвестиционных форм страхования жизни, однако не затрагивает общие методологические принципы.

Практика страхования жизни показывает невероятное разнообразие заключаемых страховыми организациями договоров страхования. Эта страховая отрасль очень быстро реагирует на малейшие изменения в функционировании финансового рынка. Однако все заключаемые страховые контракты имеют определенные типические характеристики, выработанные практикой за всю историю страхования жизни.

С юридической точки зрения в практике различают три варианта договоров страхования жизни.

Первый вариант представляет собой наиболее простую форму договора, при которой и застрахованный, и страхователь, и бенефициар (выгодоприобретатель) являются одним и тем же лицом. Такой тип договоров характерен для накопительных видов страхования, пенсионного страхования.

Второй вариант отличается тем, что страхователь страхует собственную жизнь уже не в свою пользу, а в пользу другого лица – наследника или кредитора. В этом случае страхователь и застрахованный являются одним и тем же лицом, а бенефициаром выступает другое физическое или юридическое лицо.

Третий вариант договора характеризует ситуацию, при которой страхователем является одно лицо (физическое или юридическое), а застрахованным – другое физическое лицо. Такого рода договоры могут заключать супруги (физические лица) или работодатели (юридические лица) в отношении своих работников. Бенефициаром может быть назначен и сам застрахованный, и его наследник, и сам страхователь.

Рынок страхования жизни с экономической точки зрения также делится на несколько сегментов.

Страхование жизни помимо защиты на случай наступления определенных рисков – смерти, травм, утраты трудоспособности – есть накопительный элемент. Если в период действия договора страховой случай не происходит, то по его завершении застрахованный получает все внесенные им за это время средства. К ним добавляется определенная норма доходности, гарантированная страховщиком, а также некий дополнительный процент инвестиционного дохода, заработанного страховщиком за счет размещения своих резервов на финансовом рынке. При этом в отличие от обычного страхования жизни – долгосрочная программа, действующая от пяти до 20 лет и более.

Если случилось самое страшное, то деньги, причитавшиеся застрахованному лицу, получают его близкие. Кто конкретно – оговаривается в договоре при его подписании.

Полисом также предусмотрены выплаты при наступлении других рисков – несчастном случае, инвалидности, частичной потере трудоспособности. Некоторые договоры предусматривают, что при утрате трудоспособности взносы за застрахованного будет выплачивать страховая компания до конца срока действия полиса, после чего клиент получит накопленную сумму с процентами.

Следующий по значимости сегмент – банковское страхование, при котором страхование жизни является вмененным продуктом: человек обязан застраховать жизнь, когда берет кредит. Это может быть как классический полис страхования жизни, так и страхование только от несчастного случая.

Но в этой ситуации страховка приобретает не сознательно, а только для получения кредита. На рынке немало компаний делают акцент

именно на таком способе привлечения клиентов. У некоторых из них, например, на этот вид деятельности приходится до 90 % всего оборота.

Еще один большой сегмент – корпоративное страхование, т. е. договоры страхования жизни с юридическими лицами. Суть его в том, что за человека платит работодатель. Это может быть как накопительное, так и рисковое страхование жизни – без накопительного элемента.

Наконец, последний и наиболее значимый для нас сегмент – это добровольное страхование жизни. Клиент страхуется сознательно, он понимает важность страхования жизни и поэтому желает приобрести полис.

Хочется отметить, что сама история финансовых рынков свидетельствует о том, что страховые компании де-факто гораздо надежнее и стабильнее банков. Просто в силу более жестких ограничений, накладываемых на их деятельность законодателями и регуляторами, а также из-за специфики бизнеса, в России они менее популярны. Например, в отличие от банка, страховой компании достаточно получить доходность в 2–3 % годовых [1]. При этом очень жестко оговаривается, где и на каких условиях страховщик может размещать свои резервы. Именно поэтому банкротств крупных страховщиков в истории гораздо меньше, чем банков. Например, в Америке не дали обанкротиться AIG. Ее спасли бы в любом случае, ведь это крупнейшая корпорация, которая обслуживает долгосрочные интересы огромного количества людей.

На фоне инфляции, которая в прошлом году, по официальным данным, в России составила около 13 % [9], доходность в 3 % годовых, гарантированная страховщиком, все равно выглядит неубедительно. Покупая такой полис, клиент сознательно должен закладывать на убытки: что будет с его вложениями через 20 лет, нетрудно посчитать.

В России накопительное страхование жизни приживается с большим трудом. Доля страхования жизни в общем страховании на российском рынке – 2,7 %, по данным Федеральной службы страхового надзора (ФССН), жалкие крохи [1]. Почему же так мало? Причин несколько.

Одним из основных факторов, сдерживающих развитие страхования жизни в России, является отсутствие налоговых стимулов при индивидуальном страховании. В западных странах уже давно поощряется забота людей о своем будущем – выделенные на это деньги освобождаются от налогов. В России – пока нет. Правда, именно сейчас на рассмотрение Госдумы внесен пакет поправок, делающих налоговое законодательство гораздо более привлекательным для страховых компаний и их клиентов.

Вторая причина – люди просто мало знают о страховании жизни. Есть очень распространенное выражение – «Страхование жизни не покупают – его продают». Этот финансовый продукт – очень сложный, и на рынке очень не хватает грамотных, квалифицированных агентов. Компании из-за агентов просто дерутся, переманивая их друг у друга всеми возможными способами.

Но и эти причины – не главные. Настоящие проблемы страховых компаний – сроки накопления. Полис покупается не менее чем на пять лет, а лучше – на 15–20. А россияне не привыкли заглядывать так далеко. Еще свежи воспоминания об экономических потрясениях 90-х годов. Печальный опыт дефолтов, крахов банков, компаний, отсутствие политической и экономической стабильности – есть причины для опасений.

Одним существенным условием успешного развития страхования жизни является проведение страховщиками, средствами массовой информации, общественными организациями и учебными заведениями широкой просветительской работы среди населения и работодателей, раскрывающей сущность и механизмы реализации программ страхования жизни. Активная работа в этом направлении поможет преодолеть общественное недоверие к страхованию и сформировать современную страховую культуру и цивилизованное отношение к страхованию жизни как универсальному средству накопления и защиты от рисков.

Сейчас российский страховой рынок пока мало похож на западный. Западный рынок страхования жизни сложился уже давно и достиг определенной стадии насыщения. Вообще на Западе страхование, как и другие финансовые инструменты защиты и планирования будущего, давно стали неотъемлемой частью жизни населения.

Отличия российского и западного рынка весьма существенны. На Западе наличие полиса является непременным атрибутом каждого человека. Там потребители хорошо знают особенности продуктов страхования жизни и разбираются в них. Именно поэтому пенсионеры развитых стран свободно могут себе позволить туристические поездки по всему миру. Деньги этих людей долгие годы работали в страховых компаниях, чтобы обеспечить гарантированные пенсионные накопления и, в свою очередь, обеспечили им безбедное и интересное время, когда человек выходит на заслуженный отдых. Дело еще и в том, что на Западе люди не думают о том, что через 20 лет с их пенсионными накоплениями может что-либо произойти.

Российский рынок страхования жизни находится в самом начале пути, и нам предстоит пройти те этапы, которые уже пройдены в других западных странах, безусловно, с учетом наших национальных особенностей.

В расчете на душу населения РФ годовой взнос по договору страхования жизни составляет, по разным оценкам, от 30 центов до 9,5 доллара, что является крайне низким показателем. В США, например, аналогичный показатель составляет 1500 долларов, в Японии – около 3500 долларов, в странах Западной Европы – около 1200 долларов [3].

В последнее время с наступлением финансового кризиса у страхования жизни начался новый виток. Массовые сокращения персонала в большинстве отраслей в России могут привести к тому, что падение взносов на страхование жизни будет неизбежно. Человек, лишившись работы, вряд ли будет в первую очередь озабочен своевременностью выплат страховки. Правда, если страна успешно выйдет из кризиса к 2011–2012 г. и экономика начнет расти, интерес к страхованию жизни возобновится. Но в этом случае возродится и интерес наших граждан к работе на фондовом рынке, и накопительному страхованию снова придется конкурировать по доходности с различными финансовыми инструментами.

Если говорить конкретно о банковском страховании, развивавшемся все последние годы особенно бурно, то оно действительно серьезно сокращается вслед за сворачиванием банками кредитных программ. По разным оценкам, объемы выданных кредитов с четвертого квартала 2008 г. ежемесячно снижались на 30–40 %, в той же пропорции падали и банковские продажи полисов страхования жизни. Соответственно, дальнейшие перспективы этого сегмента напрямую зависят от того, насколько быстро будет восстанавливаться кредитование.

Менталитет россиян таков, что защита имущества для человека важнее, чем защита жизни. И тем не менее есть поводы для оптимизма!

При этом сегмент накопительного розничного страхования жизни, по оценкам специалистов, практически не пострадал и в ближайшем будущем будет только расти. Это связано с несколькими факторами. Прежде всего в результате кризиса привлекательность большинства финансовых инвестиционных инструментов в глазах представителей среднего класса очень сильно упала. Например, мало кто сегодня понесет деньги в ПИФы. Многих кризис заставил усомниться и в надежности банков. Депозиты также стали менее привлекательны из-за скачков курсов валют и относительно невысоких по сравнению с прошлыми годами процентов.

Иногда обстоятельства заставляют людей страховать жизнь – например, по требованию банка при получении кредита. И в результате страхование становится привычным, ибо кредитование развивается колоссальными темпами. Доходы населения растут, признаки стабильности появляются.

Также есть основания считать, что у зарубежного страхования жизни в России – большое будущее. За последнее время в Россию пришли гранды мирового страхования жизни – AIG, Allianz, Aviva, Ace, ING, Fortis и др. Они готовятся к рывку в страховании жизни на необъятном российском рынке. Их опыт подсказывает – надо занимать место на этом рынке, пока не поздно.

Как уже упоминалось ранее, основная причина повышения спроса на страхование жизни в том, что альтернативных финансовых инструментов, обеспечивающих сохранность вложений и гарантированную доходность на столь длительный срок, не существует.

Выбирая финансовые инструменты с минимальным риском – депозиты и долговые ценные бумаги, страховщики отдают предпочтение не столько величине процента, сколько надежности в долгосрочной перспективе. Подобная инвестиционная стратегия даже в условиях кризиса позволяет гарантировать клиентам не только сохранность накоплений, но и доходность по их полисам более 3 % в течение всего срока страхования, то есть до 30 лет.

Несомненно, для успешного развития страхования жизни на любом рынке необходима высокая степень осведомленности населения о его преимуществах и возможностях. Кроме того, важно, чтобы люди, приобретающие программы страхования жизни, могли пользоваться привилегиями и налоговыми льготами.

Таких льгот у нас как раз недостаточно, хотя ситуация будет меняться к лучшему. А уж об уровне осведомленности о страховании жизни и говорить нечего. До сих пор об этой услуге знают не более 30 % граждан [3]. Казалось бы, донести эту информацию до широких масс должны сами страховые компании. Но здесь есть еще одна сложность: нужно, чтобы консультант по страхованию жизни был очень хорошо подготовленным и мог предложить оптимальное решение, четко определив потребности клиента. На обучение таких специалистов, конечно, уходит гораздо больше времени и средств, чем в классическом страховании. Поэтому изначально бизнес по страхованию жизни был стратегически интересен далеко не всем компаниям.

Страхование жизни развивается в первую очередь усилиями самих страховщиков. Но государство, конечно, может помочь ускорить этот процесс. Прежде всего, необходимо ввести налоговые льготы для покупателей полисов страхования жизни. Кроме того, было бы правильным допустить страховщиков к участию в управлении средствами по негосударственным пенсионным программам, что тоже расширит рынок. Но до тех пор, пока страхование жизни не занимает заметного места в финансово-экономической системе, внимание к этим вопросам, к сожалению, ослаблено.

Сегодня многие российские и западные аналитики прогнозируют бурный рост российского страхового рынка, особенно это касается страхования жизни. Основными факторами такого роста будут улучшение благосостояния населения и экономический рост в России.

Таким образом, современный российский рынок страхования жизни находится лишь на этапе зарождения. Основными причинами этого являются низкий уровень доходов населения, недоверие к финансовым институтам и к страховщикам, в частности, низкий уровень рынков финансовых вложений.

Однако не менее важной причиной является отсутствие качественного предложения на рынке страхования жизни, появление новых, востребованных страховых продуктов. Для успешной деятельности страховой компании, для ее конкурентоспособности на рынке страхования жизни неизбежны разработка и внедрение новых страховых продуктов.

В страховании жизни особенно важно не просто предоставить клиенту гарантию выплаты страховой суммы, а экономически заинтересовать в заключении страхового договора. К сожалению, в России сейчас сложилась такая социально-экономическая ситуация, при которой действует гораздо больше ограничительных, чем стимулирующих, факторов для развития страхования жизни.

Во-первых, страхование жизни по своему смыслу является долгосрочным видом страхования, действие полисов распространяется на 10–20 и более лет. В условиях же политической и экономической нестабильности в стране, высокой инфляции долгосрочные вложения не представляют интереса для населения.

Во-вторых, страхование жизни предъявляет наиболее серьезные требования к финансовому положению и устойчивости страховых организаций, поскольку в его основу положен процесс капитализации уплачиваемых страхователями премий. В условиях общей финансовой неустойчиво-

сти трудно обеспечить стабильность страховых компаний и доверие к ним населения.

В-третьих, страхование жизни рассчитано в основном на средние слои населения, имеющие определенное превышение доходов над расходами, часть которого они хотели бы сохранить для наследников или инвестировать для получения дополнительного дохода. В настоящее время такой широкой социальной базы у страхования жизни в России нет.

В-четвертых, в России только начинает складываться рынок инвестиций, в отсутствие которого страхование жизни теряет свое накопительное и сберегательное значение.

В-пятых, не существует законодательных или экономических рычагов, вынуждающих предпринимателей и население заключать договоры страхования жизни, например страхования жизни наемных работников или страхования жизни под получение ссуды или ипотечного кредита.

Реальное страхование жизни в малых объемах, но все же присутствует на рынке. По различным оценкам, доля собранных страховых премий по реальному страхованию жизни колеблется в пределах от 1 до 31 % [5].

Как отмечалось, страхование жизни необходимо обществу как способ мобилизации внутренних финансовых ресурсов, причем долгосрочных. Такое значение страхования предполагает решение ряда проблем развития страхования жизни, которые зависят только от государства.

Первым пунктом, требующим пристального внимания законодательных органов, является разработка правовых норм по договору страхования жизни. На сегодняшний день сложилась ситуация, при которой единственным документом, который определяет понятие страхования жизни, является «Классификация по видам страховой деятельности» – приложение к условиям лицензирования страховой деятельности. При этом под страхованием жизни как вида страховой деятельности понимаются виды личного страхования, расчеты тарифов по которым производят с помощью актуарных методов, использующих таблицу смертности и норму доходности по инвестированию временно свободных средств страховых резервов. Ни «Классификация», ни Гражданский кодекс, ни «Закон об организации страхового дела», ни другие законодательные акты не устанавливают особенностей различных продуктов по страхованию жизни, нет системы, позволяющей дифференцировать страховые продукты по различной степени срочности. Таким образом, складывается ситуа-

ция при которой, говоря о долгосрочном страховании, можно иметь в виду договоры со сроком действия 3 и 20 лет.

В России широко распространено мнение, что страхование жизни не покупается, а продается. На современном этапе развития рынка страхования жизни опровергнуть такую позицию представляется очень сложным. Поэтому создание и наличие развитых сетей продаж является необходимым компонентом успешных продаж страховых продуктов по долгосрочному страхованию жизни. Большинство крупных компаний, которые и формируют предложение на рынке страхования жизни, имеют разветвленную филиальную сеть.

Подводя итоги развитию страхования жизни в России, необходимо отметить, что большинство причин, сдерживающих успешное развитие страхования жизни, связано с экономической и политической ситуацией в стране. Устранение этих причин и успешное развитие страхования жизни в России возможно только при объединении усилий государства и страховых компаний.

Потенциал страхования жизни в России велик, растет с каждым годом и, глядя на опыт похожих на нас по уровню развития регионов – Азии, Латинской Америки, Восточной Европы, мы уверены, что уже в ближайшем будущем страхование жизни станет одним из основных финансовых инструментов российских граждан.

ЛИТЕРАТУРА

1. Страхование. [Электронный ресурс]. <www.insurance-russia.com>
2. Allianz РОСНО. [Электронный ресурс]. <www.allianzrosnolife.ru>
3. Страховой консалтинг. [Электронный ресурс]. <www.insuranceconsulting.ru>
4. Страховой случай. [Электронный ресурс]. <www.sluchay.ru>
5. Страхование сегодня. [Электронный ресурс]. <www.insur-info.ru>
6. Страхование в России. [Электронный ресурс]. <www.allinsurance.ru>
7. Страхователь. [Электронный ресурс]. <www.strahovatel.com>
8. Большой бизнес. [Электронный ресурс]. <www.bolshoybusiness.ru>
9. РИА НОВОСТИ. [Электронный ресурс]. <www.rian.ru>

Явид Ю.Д.

Международный банковский институт

Суханов О.В., к.т.н., доцент – научный руководитель

БЮДЖЕТНЫЕ РАСХОДЫ НА ОБРАЗОВАНИЕ

Образование – одна из важнейших основ социально-экономического и духовного развития России. Оно является сферой ответственности и интересов государства. Стабильное государственное финансирование за счет средств бюджета способствует устойчивому развитию образования, обеспечению конституционных гарантий прав граждан на образование.

Повышение качества и конкурентоспособности образовательных услуг возможно при наличии и эффективном использовании всех видов ресурсов и прежде всего финансовых ресурсов. В условиях действия рыночных отношений в экономике успешное развитие системы образования обеспечивается лишь при многоканальном, многоисточниковом финансировании.

Однако, мобилизуя средства на развитие образования из различных источников, надо помнить, что гарантированным продолжает оставаться основной источник – стабильное государственное финансирование.

Система образования Российской Федерации располагает разветвленной сетью образовательных учреждений:

- 45 730 дошкольных образовательных учреждений;
- 59 387 школ;
- 3226 учреждений начального профессионального образования;
- 2800 учреждений среднего профессионального образования;
- 1108 учреждений высшего профессионального образования¹;

Каждое образовательное учреждение создается одним или несколькими учредителями, которые финансируют его деятельность. В соответствии со ст.120 ГК РФ «учреждением признается организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично».²

Собственником государственных и муниципальных образовательных учреждений является государство в лице федеральных, региональных

¹ Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. <www.gks.ru>

² Гражданский кодекс РФ.

и местных органов управления. В соответствии с этим основой государственных гарантий получения гражданином образования в пределах стандартов является государственное или муниципальное финансирование.

Ежегодно расходы на образование составляют порядка 10–12 % от расходов консолидированного бюджета РФ и бюджетов государственных внебюджетных фондов. На нужды образования направляется около 22 % расходов консолидированных бюджетов субъектов РФ и около 5 % расходов федерального бюджета.

Основная часть средств консолидированных бюджетов субъектов РФ, выделяемых на образование, направляется на дошкольное (18 %) и общее образование (60 %). Большая часть средств федерального бюджета направляется на финансирование высшего профессионального образования (около 80 %).

Таблица 1

**Расходы федерального бюджета на 2008–2010 гг.
по разделу «Образование» и основным подразделам³**

Наименование	2008 г.	2009 г.	2010 г.	Темпы прироста расходов, %		
				2008 г.	2009 г.	2010 г.
Образование	336,1	423,1	468,8	25,9	10,8	3,4
Дошкольное образование	3,5	4,5	4,4	27,5	–1,3	3,9
Общее образование	3,8	4,7	5,6	25,6	18,6	–5,0
Начальное профессиональное образование	12,3	15,6	16,4	27,4	5,1	6,1
Среднее профессиональное образование	31,2	38,2	41,0	22,7	7,3	8,2
Профессиональная подготовка, переподготовка и повышение	4,4	5,5	6,4	25,7	15,0	–6,1
Высшее и послевузовское профессиональное образование	263,0	330,0	363,7	25,5	10,2	4,9
Молодежная политика и оздоровление	0,4	0,8	0,7	119,3	–10,3	–1,7
Прикладные научные исследования в области образования	1,9	7,5	12,3	295,4	64,5	33,5
Другие вопросы в области образования	15,7	16,2	18,2	3,6	12,4	–54,3

³ Счетная палата Российской Федерации. [Электронный ресурс]. <www.ach.gov.ru>

Важным условием финансирования образования можно назвать финансовое нормирование, которое позволяет законодательно регулировать процесс бюджетного планирования и финансирования расходов на образование, осуществлять бюджетное прогнозирование на среднесрочный период (до трех лет) затрат государства на обеспечение конституционных прав граждан на образование.

Финансовые нормы должны быть гибкими и позволять комплексно решать вопрос об объеме бюджетных ассигнований на развитие образования в каждом конкретном случае. Наиболее эффективным, на мой взгляд, может быть порядок, когда нормы предусматривают минимальный размер финансирования в расчете на одного обучающегося, а затем должны применяться к ним повышающие коэффициенты, например, за выполнение государственного заказа, контрольных цифр приема обучающихся за счет средств бюджета, участие в мероприятиях целевых образовательных программ, проведение экспериментов, внедрение современных образовательных технологий. При этом надо обязательно учитывать рейтинг образовательного учреждения.

Главным при окончательном решении вопроса об установлении объема государственного финансирования на очередной финансовый год должна быть реализация всех имеющихся возможностей для повышения качества образования.

Финансирование образования за счет государства необходимо тесно увязывать с достижением намечаемых результатов деятельности системы образования в целом и каждого конкретного образовательного учреждения. Требуется каждый раз уточнять, как выполняется постановление Правительства РФ от 22.05.04 №249 «О мерах по повышению результативности бюджетных расходов», предусмотревшего смещение акцентов бюджетного процесса от «управления бюджетными ресурсами (затратами)» на «управление результатами».

Степень участия бюджета того или иного уровня в финансировании расходов зависит от целого ряда факторов, в том числе: от государственного устройства и общей системы государственного управления; законодательного распределения ответственности за виды образования; сложившихся традиций и т. д. В нашей стране сочетаются отраслевые и территориальные принципы управления. Это позволяет классифицировать структуру финансовых потоков на содержание образования по уровням бюджетов.

Общий порядок финансирования расходов по всем отраслям регламентирован Бюджетным кодексом РФ. В соответствии с ним все учреждения и организации, финансируемые за счет бюджета, называются получателями бюджетных средств, а их учредители в лице органов управления – главными распорядителями средств бюджета. Они утверждают сметы доходов и расходов, составляют бюджетную роспись в разрезе подведомственных учреждений и вносят в нее коррективы, составляют сводную отчетность, контролируют деятельность учреждений.⁴

Бюджетное планирование позволяет определить объемы и направления использования бюджетных ресурсов в области образования на каждом из уровней управления бюджетной системы РФ. В процессе бюджетного планирования устанавливаются реально допустимые затраты, их обоснованность, определяются стратегия и тактика решения приоритетных общегосударственных, отраслевых, региональных и муниципальных задач в области образования.

Органы управления образованием и образовательные учреждения должны включаться в эту работу уже на стадии определения объема бюджетных средств, намечаемых на развитие образования на всех уровнях – федеральном, региональном и муниципальном. Важно контактировать со всеми депутатами, работниками органов исполнительной власти, участвующими в процессе бюджетного планирования.

При этом уточняются все источники государственного финансирования образования, в том числе:

- из бюджета, за которым закреплено непосредственное финансирование конкретных образовательных учреждений;
- поступления из средств утвержденных целевых образовательных программ на всех уровнях власти;
- распределение расходов на образование между бюджетами разных уровней на основе использования существующих форм межбюджетных отношений (например расходов на зарплату, приобретение компьютеров и т. п.).

Гражданам РФ гарантируется возможность получения образования без каких-либо условий и ограничений независимо от пола, расы, национальности, языка, происхождения, места жительства, состояния здоровья и т. п. Государство гарантирует гражданам общедоступность и бесплатность начального общего, основного общего, среднего (полного) общего

⁴ Бюджетный кодекс РФ.

образования и начального профессионального образования, а также на конкурсной основе бесплатность среднего, высшего и послевузовского профессионального образования в государственных и муниципальных образовательных учреждениях в пределах государственных образовательных стандартов, если образование данного уровня гражданин получает впервые. Государственные образовательные стандарты позволяют сохранять единое образовательное пространство России. Они представляют собой систему норм, определяющих обязательный минимум содержания основных образовательных программ, требования к уровню подготовки выпускников, максимальный объем учебной нагрузки обучающихся.⁵

Реализация государственных гарантий права граждан на образование обеспечивается путем создания системы и соответствующих условий для получения образования.

Характерной особенностью современного состояния бюджетного финансирования образования является недостаток выделяемых средств для нормального функционирования бюджетных заведений. Считается, что финансироваться из бюджета должны лишь основные виды расходов образовательных учреждений. И при этом не финансируются даже те расходы, которые предусмотрены законами «Об образовании» и «О высшем и послевузовском профессиональном образовании». Приоритеты при финансировании конкретных статей расходов определяются таким образом:

- оплата труда;
- стипендия;
- трансферты;
- оплата коммунальных услуг;
- остальные виды расходов.

Такая оценка значимости расходов связана с тем, что действующее законодательство установило достаточно большую зону ответственности государства за обеспечение определенного уровня финансирования образования:

- выделение на нужды развития образования не менее 10 % национального дохода, в том числе на высшее профессиональное образование – не менее 3 % расходной части федерального бюджета;
- установление уровня оплаты труда работников образования в зависимости от уровня оплаты труда в промышленности;

⁵ Закон РФ «Об образовании» № 3266.

- введение социальных доплат, надбавок для работников образования.

Выполнение всех обязательств, взятых на себя государством, требует увеличения ассигнований на образование из федерального бюджета по разным оценкам в 2–4 раза, что, очевидно, невыполнимо.

Серьезную проблему представляет собой действующий механизм использования внебюджетных средств:

- внебюджетные доходы в образовательное учреждение поступают неравномерно в течение года, что затрудняет не только их годовое планирование, но и планирование их расходов. Средства, поступившие в конце отчетного периода (квартала), могут остаться на счете и будут рассматриваться как прибыль (и, соответственно, облагаться налогами). При этом расходы по этим средствам могут быть произведены только в следующем квартале. Это снижает эффективность использования средств, выдвигая на первый план не рационализацию расходов и экономию средств, а скорость их расходования часто в ущерб эффективности и результативности;

- необходимость расходования поступающих доходов немедленно по их получении не позволяет накапливать средства для решения проблем, например ремонта;

Необходимо при определении объемов бюджетного финансирования образования на очередной финансовый год руководствоваться следующими принципами:

- общий объем бюджетного финансирования образования должен быть увеличен в соответствии с положениями Национальной доктрины развития образования и программными документами Правительства РФ, предусматривающими опережающий рост бюджетных ассигнований в эту сферу деятельности;

- в качестве приоритетных статей экономической классификации, по которым должно быть предусмотрено увеличение по обоснованным расчетам, необходимо выделить оплату труда, трансферты, расходы на обеспечение учебного процесса, комплектование библиотек, проведение учебно-производственных практик, проведение учебно-научных студенческих семинаров и конференций, обеспечение учебными материалами и пособиями и т. п., приобретение учебного и научного и учебно-производственного оборудования, капитальный и особенно текущий ремонт. Необходимо также предусмотреть увеличение расходов на оплату коммунальных услуг. При этом финансирование должно выделяться одной строкой.

Необходимо отказаться от практики централизованного планирования структурных и организационных преобразований в сфере образования, сделав основной упор на постепенный запуск механизмов саморегулирования.

В настоящее время наиболее важным направлением реформирования системы российского образования является реализация Приоритетного национального проекта «Образование». Главная цель ПНПО – модернизация российского образования для достижения современного качества образования, адекватного меняющимся запросам общества и социально-экономическим условиям. Главная задача проекта – достижение системных изменений в российском образовании.

Реализация ПНПО ориентирована на внедрение современных образовательных технологий, выявление и стимулирование лучших образцов российского образования, обеспечение возможности получения независимо от места жительства качественного, соответствующего современным требованиям и условиям образования.

Основными направлениями ПНПО являются:

- 1) поддержка и развитие лучших образцов отечественного образования;
- 2) внедрение современных образовательных технологий;
- 3) создание федеральных университетов и бизнес-школ;
- 4) повышение уровня воспитательной работы в школе;
- 5) развитие системы профессиональной подготовки в армии;
- 6) «Сельский школьный автобус».

За 2006–2008 гг. на реализацию мероприятий ПНПО из федерального бюджета выделено более 120 млрд рублей, привлечены значительные объемы средств из субъектов Российской Федерации, а также других источников.

На реализацию ПНПО в федеральном бюджете на 2009, 2010 и 2011 гг. предусмотрено 73,8 млрд рублей.

Объемы финансирования мероприятий ПНПО из средств федерального бюджета составляют ежегодно порядка 10 % от расходов федерального бюджета на образование. Однако целевой, адресный характер, охват широкого круга проблемных вопросов в образовании – все это усиливает эффективность использования средств федерального бюджета, выделяемых на реализацию ПНПО.

Распределение средств федерального бюджета на реализацию ПНПО в 2006–2008 гг. отражено в диаграмме⁶.



Рис. Расходы федерального бюджета на образование

За 2006–2008 гг. из выделенных средств на реализацию ПНПО федерального бюджета наибольшие объемы были направлены:

- 1) на выплату дополнительного ежемесячного денежного вознаграждения за классное руководство – 32,6 млрд рублей, или 27 % от общей суммы финансирования ПНПО;
- 2) на государственную поддержку вузов, внедряющих инновационные образовательные программы – 30 млрд рублей, или 25 %.⁷

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс РФ.
2. Бюджетный кодекс РФ.

⁶ Счетная палата Российской Федерации. [Электронный ресурс]. <www.ach.gov.ru>

⁷ Счетная палата Российской Федерации. [Электронный ресурс]. <www.ach.gov.ru>

3. Закон РФ «Об образовании» № 3266.
4. Бюджетная система Российской Федерации. [Электронный ресурс]. <www.budgetrf.ru>
5. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс]. <www.gks.ru>
6. Счетная палата Российской Федерации. [Электронный ресурс]. <www.ach.gov.ru>
7. В курсе правового дела. [Электронный ресурс]. <www.vkursedela.ru>
8. Министерство образования и науки Российской Федерации. [Электронный ресурс]. <www.mon.gov.ru>
9. Менеджер образования. [Электронный ресурс]. <www.menobr.ru>

Научное издание

ВЕСТНИК ЭНОС № 30

Межвузовский студенческий научный журнал

Корректор *И.С. Ловкис*
Технический редактор *Л.В. Соловьева*

Директор РИЦ МБИ А.И. Стригун

Подписано в печать 21.04.11
Усл. печ. л. 9,7. Тираж 100 экз. Заказ 536.

РИЦ МБИ
191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60
тел. (812) 570-55-26

ISBN 978-5-4228-0002-5



9 785422 800025