

**ЭКОНОМИЧЕСКОГО
НАУЧНОГО ОБЩЕСТВА
СТУДЕНТОВ И АСПИРАНТОВ**

Финансы: проблемы и решения



№ 25

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

Finance: Problems And Decisions

**Санкт-Петербург
2009**

ББК 65

В 38

Межвузовский студенческий научный журнал

Учредитель – Международный банковский институт (МБИ)

Учрежден 7 мая 2002 г.



Редакционная
коллегия:

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

Изранцев В.В. – *зам. главного редактора*, д.т.н., профессор

Погостинская Н.Н. – *ответственный редактор выпуска*, д.э.н.,
профессор

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

Погостинский Ю.А. – *научный редактор*, д.э.н., доцент

Суханов О.В. – *научный редактор*, к.т.н., доцент

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

Стишкова Л.И. – к.ф.н., доцент

Сутырин С.Ф. – д.э.н., профессор

Утевский А.С. – д.э.н.

Медынская С.Е. – председатель Совета ЭНОС, студентка МБИ

Вестник экономического научного общества студентов и аспирантов № 25 // Межвузовский студенческий научный журнал. Bulletin. Финансы: проблемы и решения. Finance: problems and decisions // Под редакцией профессора Н.Н. Погостинской, доцента Н.С. Горбадей, доцента Ю.А. Погостинского, доцента О.В. Суханова. – СПб.: Изд-во МБИ, 2009. – 96 с.

ISBN 978-5-903028-74-0

Публикуемый сборник статей отражает результаты учебно-исследовательской и научно-исследовательской работы студентов 4-го курса Международного банковского института.

Материалы публикуются в авторской редакции.

ISBN 978-5-903028-74-0

© АНО ВПО «Международный банковский институт», 2009

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
<i>Басалина М.Э., Иванова О.В.</i> , научный руководитель – Суханов О.В., к.э.н., доцент. АНАЛИЗ РАСХОДОВ НА ОБОРОНУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	5
<i>Белиловский С.В.</i> , научный руководитель – Суханов О.В., к.э.н., доцент. АНТИКРИЗИСНЫЕ ПОПРАВКИ БЮДЖЕТНОГО КОДЕКСА РФ ..	10
<i>Бессмертная Е.В., Денисенко А.В.</i> , научный руководитель – Горбадей Н.С., к.э.н., доцент. ДОБРОВОЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ И ЕГО СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ	12
<i>Каменко А.А., Селенок А.Ю.</i> , научный руководитель – Суханов О.В., к.э.н., доцент. КОНТРОЛЬ ИСПОЛНЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА ..	19
<i>Колосова В.А.</i> , научный руководитель – Суханов О.В., к.э.н., доцент. АНАЛИЗ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА 1-м ЭТАПЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ	33
<i>Колосова И.С.</i> , научный руководитель – Суханов О.В., к.э.н., доцент. БЮДЖЕТНЫЙ ФЕДЕРАЛИЗМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ГЕРМАНИИ	41
<i>Лебедева Ю.В., Корх И.Г., Хапугина Н.С.</i> , научный руководитель – Горбадей Н.С., к.э.н., доцент. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЫНКА АВТОСТРАХОВАНИЯ	49
<i>Проскурин С.А.</i> , научный руководитель – Горбадей Н.С., к.э.н., доцент. ИННОВАЦИИ В МАРКЕТИНГЕ СТРАХОВАНИЯ	62
<i>Росип И.В., Сердакаева М.А.</i> , научный руководитель – Горбадей Н.С., к.э.н., доцент. СТРАХОВОЙ РЫНОК В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА	76
<i>Семенюк К.А.</i> , научный руководитель – Горбадей Н.С., к.э.н., доцент. РЫНОК СТРАХОВАНИЯ КОСМИЧЕСКИХ РИСКОВ. ИСТОРИЯ, ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ, КРАТКОСРОЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ	80
<i>Скрипачева А.Г.</i> , научный руководитель – Суханов О.В., к.э.н., доцент. АНАЛИЗ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ РАСХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	89

ВВЕДЕНИЕ

Мировой финансовый кризис оказывает пагубное влияние на развитие экономики нашей страны. В результате чего остро стоит задача укрепления финансовой системы страны, разработки стратегических мер по развитию бюджетной системы в сложившихся условиях и стабилизации системы страхования как социально-экономического института. В условиях кризиса страхование становится одним из наиболее актуальных направлений развития экономики, способствуя защите имущественных интересов предприятий и граждан, безопасности и стабильности предпринимательства. Наличие страховой защиты способствует развитию рыночных отношений и деловой активности. Внесенные значительные изменения в бюджетное законодательство обеспечивают открытость бюджетного процесса, что позволяет максимально стимулировать поступление средств в бюджетную систему и обеспечить их целевое расходование. Эти и многие другие проблемы волнуют и заставляют задуматься об их решении как известных ученых в области экономики, так и молодое поколение, которое только еще пробует себя в научной деятельности.

Настоящий сборник научных трудов содержит работы студентов, которые затрагивают достаточно сложные и неоднозначные вопросы. В работах освещен широкий спектр экономических проблем, существующих на сегодняшний день. Это в основном глобальные проблемы в сфере страхования, бюджетной реформы и бюджетного процесса. Взгляды молодого поколения на решение проблем современной кризисной экономики вызывают несомненный интерес. В статьях студенты предпринимают попытки предложить адекватные решения поставленных вопросов, высказав при этом собственную, в достаточной мере обоснованную, точку зрения.

Басалина М.Э., Иванова О.В.

Суханов О.В., к.э.н., доцент – научный руководитель,
Международный банковский институт

АНАЛИЗ РАСХОДОВ НА ОБОРОНУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В современных условиях расходы на оборону ведущих государств мира не претерпели существенных изменений в сторону сокращения. Сохранение военного потенциала США и блока НАТО, ускоренное экономическое развитие Китая, стран Юго-Восточной и Южной Азии могут представлять угрозу национальной безопасности РФ. В связи с этим анализ складывающихся сегодня тенденций развития военно-экономического потенциала России, а также выявление факторов, непосредственно влияющих на определение его величины, представляет особенный интерес.

Для начала стоит разобраться в понятии «расходы на оборону страны» (военные расходы). Они относятся к важнейшим государственным расходам и вытекают из функций государства. Общий размер и уровень расходов на оборону зависит от различных внутренних и внешних факторов: международной обстановки; протяженности и характера границ, обусловленных размерами территории страны; современного развития военного дела и состояния технического оснащения армии и флота; экономических возможностей страны.

В их состав всегда включаются основные группы расходов на: содержание личного состава, вооружение, материально-техническое оснащение, строительство военных объектов, военные исследования и разработки, пенсионное обеспечение военнослужащих и членов их семей, подготовку кадров, создание запасов и ресурсов на случай войны и др. Это прямые военные расходы. Существуют косвенные военные расходы, т. е. расходы на ликвидацию последствий войны и милитаризации, на восстановление разрушенного хозяйства, затраты на перевод экономики на мирные рельсы.

Скрытые военные расходы включают в себя исследовательские расходы, расходы на подготовку к мобилизационным мероприятиям, на подготовку населения на случай войны. При формировании военного бюджета следует учитывать его безвозвратность и непроизводительный характер, а потому государство стремится создать путем проведения миролюбивой внешней политики такие условия, при которых появляется возможность сокращать во-

енные расходы. Лишь затраты на военные исследования и разработки могут косвенно принести экономический эффект. Доходы государства, получаемые от реализации третьим странам военной техники и технологий, не сокращают военных расходов, поскольку предприятия, производящие вооружение, как правило, не относятся к военному ведомству, однако составляют значительную часть доходов бюджета.

Параметры расходов на национальную оборону, заложенные в бюджеты последних лет, отражают последовательно проводящуюся в государстве политику укрепления его обороноспособности. В целом, бюджеты последних лет позволили стабилизировать ситуацию по финансированию вооруженных сил и перейти от поддержания жизнеспособности армии на минимальном уровне к модели развития.

В настоящее время для оценки уровня военных расходов различных стран используется такой показатель, как «доля валового внутреннего продукта (далее – ВВП), выделяемая на национальную оборону». Удобен он тем, что при его расчете появляется возможность отразить уровни военных расходов государства в виде доли (процента) от произведенного ВВП (табл. 1).

Таблица 1

**Доля ВВП РФ, выделенная на национальную оборону в 2003–2009 гг.
и в плановом периоде до 2010 гг. (%)**

Годы	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Доля ВВП	2,68	2,65	2,84	2,74	2,83	2,31	2,48	2,33

По данным Движения в поддержку армии, национальная оборона систематически недофинансируется, из-за чего эксплуатируется лишь 30 % парка боевых самолетов; из 10 бронетранспортеров 8 неисправны; уже семь лет не поступает новейших надводных и подводных кораблей; средства связи в войсках изношены на 70–75 %. Россия использует лишь 3-е поколение боевой техники и вооружения, в то время как НАТО – 5-е и 6-е. Однако расходы на национальную оборону выросли с 2,68 % от ВВП в 2003 г. до 2,83 % в бюджете 2007 г., а затем резко сократились до 2,33 % в плане бюджета 2010 г. (см. рис. 1).

При устойчивом росте ВВП его доля, выделяемая на национальную оборону, в абсолютном выражении также увеличивается (см. табл. 2).

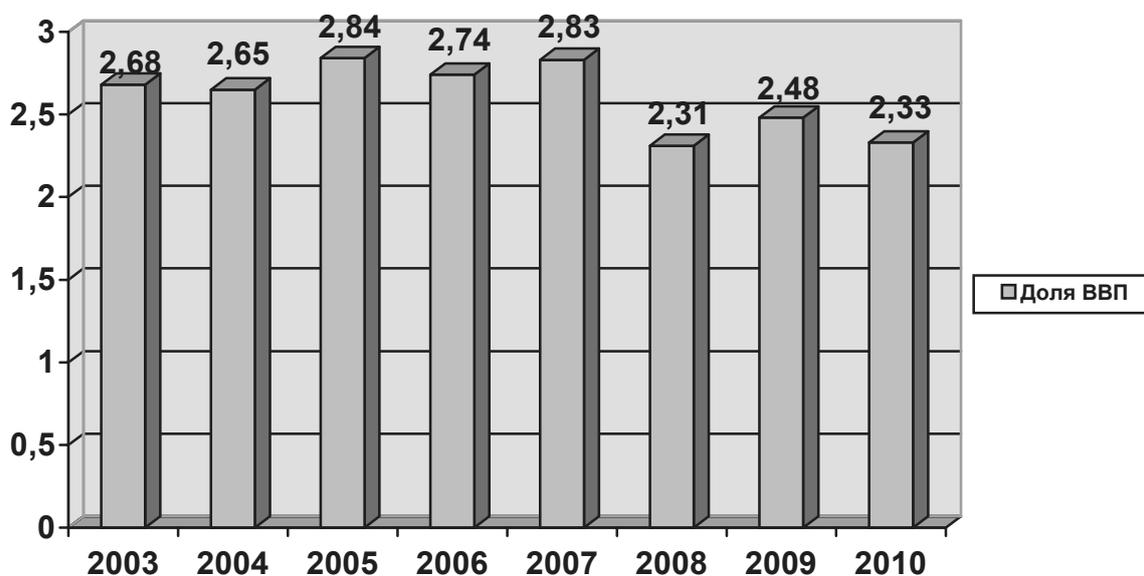


Рис. 1. Доля ВВП РФ, выделенная на национальную оборону в 2003–2009 гг. и в плановом периоде до 2010 гг. (%)

Таблица 2

Величина ВВП и уровень расходов на национальную оборону в 2003–2010 гг. (млрд руб.)

Годы/ Показатель	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ВВП	13 250,0	16 130,0	21 000,0	27 220,0	31 220,0	35 000,0	39 690,0	44 800,0
Расходы на национальную оборону	354,9	427,4	578,4	666,0	822,0	1016,7	1277,5	1390,7

Имея стабильно высокий прирост ВВП, уровень расходов на национальную оборону должен равномерно повышаться. Однако здесь не все так очевидно. Если сравнить между собой темпы прироста ВВП и темпы прироста расходов на национальную оборону в указанном периоде не в абсолютном, а в относительном выражении, то можно отметить особенность – отсутствие логической зависимости между темпами их прироста (см. табл. 3).

Таким образом, применяемый сегодня для сравнения военных расходов различных стран показатель «доля ВВП, выделяемая на национальную оборону» имеет недостатки и не всегда является объективным. Представляется, что в целях более детального анализа состояния военно-экономического потенциала страны и возможностей Вооруженных Сил РФ в современных ус-

ловиях, наряду с указанным показателем, вполне можно использовать и другие критерии их оценки.

Таблица 3

**Темпы прироста ВВП и расходов
по статье «Национальная оборона» РФ в 2003–2010 гг.**

Годы	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ВВП	13 250,0	16 130,0	21 000,0	27 220,0	31 220,0	35 000,0	39 690,0	44 800,0
Прирост ВВП (в млрд руб.)	–	2880,0	4870,0	6220,0	4000,0	3780,0	4690,0	5110,0
Темп прироста ВВП (в %)	–	21,74	30,19	29,62	14,70	12,11	13,40	12,87
Расходы на национальную оборону (млрд руб.)	354,9	427,4	578,4	666,0	822,0	1016,7	1277,5	1390,7
Прирост расходов на национальную оборону (в млрд руб.)	–	72,5	151,0	87,6	156,0	194,7	260,8	113,2
Темп прироста расходов на национальную оборону (в %)	–	20,43	35,33	15,15	23,42	23,69	25,65	8,86

К числу таких, наиболее иллюстративных, на наш взгляд, показателей (учитывая обострившуюся в настоящее время международную обстановку) вполне можно отнести: «Удельную величину военных расходов на одного военнослужащего» – определяется как отношение расходов на национальную оборону к общей численности Вооруженных Сил РФ (см. табл. 4).

Из табл. 4 видно, что рассматриваемый показатель в 2011 г. в 4,68 раза превысит аналогичное значение 2003 г. Это произойдет как за счет снижения численности Вооруженных Сил РФ, так и за счет повышения расходов на национальную оборону. Также к 2011 г. расходы на национальную оборону, даже без инвестиций, включающих реализацию федеральных целевых программ и их непрограммной части, возрастут по сравнению с 2008 г. в 1,5 раза, в том числе в 2009 г. – в 1,3 раза.

Несмотря на значительное увеличение средств, выделяемых на продовольственное обеспечение военнослужащих (2009 г. – 27,2 млрд рублей, 2010 г. – 31,4 млрд рублей, 2011 г. – 33,4 млрд рублей), реально, по оценкам думских экспертов, их объем не превышает 80 % от потребности. Не решен в бюджете и вопрос полноценного финансирования расходов на закупку технических средств и имущества продовольственной службы. Ежегодно на эти цели выделяется около 110 тыс. рублей, что составляет всего около 3 % (!) от потребности. По прогнозным оценкам Минобороны России, обеспеченность холодильным и технологическим оборудованием, а также столовой посудой к концу 2009 г. в вооруженных силах может достигнуть критического уровня.

Таблица 4

Удельная величина военных расходов на одного военнослужащего

Годы	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Расходы на национальную оборону (млрд руб.)	354,9	427,4	578,4	666,0	822,0	1016,7	1277,5	1390,7	1480,5
Численность ВС РФ (тыс. чел.)	1274,0	1274,0	1274,0	1274,0	1134,0	1134,0	1134,0	1134,0	1134,0
Удельная величина военных расходов на одного военнослужащего (млн руб.)	0,279	0,335	0,454	0,523	0,723	0,897	1,127	1,226	1,306

Не лучше ситуация и с вещевым обеспечением. Объем бюджетных ассигнований, планируемый по данной статье на 2009 г., определен в размере 9 млрд рублей, что соответствует всего трети потребности. На 2010–2011 гг. расходы на указанные цели предусмотрены в размере 9,5 и 10,1 млрд рублей, т. е. с увеличением по отношению к предыдущему году на 6,4 и 5,6 % соответственно. И это, по мнению депутатов, не покрывает даже уровня инфляции.

Вследствие продолжительного недостаточного финансирования в настоящий момент удовлетворение потребности вооруженных сил в вещевом

имуществе в среднем составляет 23–40 %. При этом не учтено увеличение потребности в вещевом имуществе военнослужащих в связи с уменьшением с 2008 г. срока прохождения военной службы по призыву до одного года. Кроме того, в проекте бюджета не предусмотрены на 2009 г. ассигнования на новую форму одежды военнослужащих, мероприятия по переходу на которую проводились в соответствии с указанием президента РФ от 18 октября 2007 г. Требуется на решение этого вопроса почти 2,3 млрд рублей.

Таким образом, несмотря на рост значения удельной величины военных расходов на одного военнослужащего, существует острая нехватка финансирования, связанная с увеличением уровня ресурсобеспеченности одного военнослужащего. То есть больше средств должно быть направлено на повышение интенсивности боевой подготовки, оснащение войск современными и перспективными образцами ВВТ, улучшение вопросов социальной защищенности и бытовых условий личного состава армии и флота. Это дает основания надеяться на подъем престижа военной службы и рост обороноспособности государства в целом.

Белиловский С.В.

Суханов О.В., к.э.н., доцент – научный руководитель,
Международный банковский институт

АНТИКРИЗИСНЫЕ ПОПРАВКИ БЮДЖЕТНОГО КОДЕКСА РФ

В бюджетный кодекс РФ 27 марта 2009 г. были внесены некоторые изменения. Был подписан Федеральный закон «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

1 апреля 2009 г. во втором и третьем чтении закон был принят Госдумой и одобрен Советом Федерации. Эти так называемые антикризисные поправки изменяют нормы кодекса, учитывая прогнозируемую в 2009–2011 гг. экономическую ситуацию, и позволяют принять новый дефицитный вариант федерального бюджета РФ.

Антикризисные поправки будут внесены не только в бюджетный кодекс РФ, но и в некоторые законодательные и нормативные акты РФ. В законе предполагается, что «...*уточнение норм бюджетного кодекса необходимо*

в условиях текущей экономической ситуации и прогнозируемого бюджетного дефицита»¹.

С 1 января 2013 г. будет приостановлен ряд норм, которые ограничивают размер дефицита бюджета, будет разрешено использование средств Резервного фонда без внесения изменений в закон о бюджете для обеспечения сбалансированности бюджета, а не только на финансирование нефтегазового трансферта.

В настоящий момент бюджетный кодекс РФ ограничивает размер дефицита бюджета 1 % ВВП, а нефтегазового дефицита бюджета – 4,7 % ВВП.

С внесением новых поправок у правительства появится возможность планировать бюджет страны не на три года, а на один. А в случае падения нефтегазовых доходов бюджета более чем на 15 % по сравнению с установленными показателями, правительство может поставить перед Госдумой вопрос об отмене трехлетнего бюджета и сохранении бюджета только на текущий год.

Новые изменения также добавляют возможности региональных бюджетов, увеличив размер дотаций на поддержку сбалансированности местных бюджетов. До принятия поправок бюджетный кодекс РФ предусматривал 10%-е ограничение на межбюджетные трансферты.

Кроме того, появилась возможность правительства РФ отменять действие среднесрочного бюджета.

Антикризисные поправки направлены также на регулирование движения свободных средств, ранее выделенных из федерального бюджета государственным корпорациям, таким как «Фонд содействия реформированию ЖКХ» и «Роснано-технологии».

Теперь они смогут в этом году вернуть в бюджет субсидии, которые предоставлялись им в виде имущественного взноса. Предполагается, что в 2010–2011 гг. эти средства будут им возвращены обратно.

С принятием поправок изменяется также и порядок администрирования таможенных платежей. Законом предлагается перечислять их непосредственно в федеральный бюджет, исключая транзитные счета таможенных органов и исчислять их исключительно в рублях. Данная мера должна позволить

¹ Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с Федеральным законом „О федеральном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов”».

мобилизовать более 100 миллиардов рублей, находящихся на 14 транзитных счетах Федеральной таможенной службы России.

Кроме всего прочего, уточняется состав и наименование документов, необходимых для представления при рассмотрении и утверждении законопроекта о федеральном бюджете в Госдуме.

Таким образом, в совокупности данный законопроект направлен непосредственно на преодоление трудностей, вызванных мировым финансовым кризисом в бюджетной системе России.

Бессмертная Е.В., Денисенко А.В.

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

ДОБРОВОЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ И ЕГО СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

Большое количество травм, несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний на российских предприятиях, наносящих вред жизни и здоровью работников, обуславливает необходимость организации эффективной страховой защиты. Так, ежегодная численность пострадавших при несчастных случаях на производстве с утратой трудоспособности на один рабочий день и более составляет более 100 тыс. человек, а число погибших достигает около 4 млн человек. Уровень производственного травматизма, особенно с летальным исходом, в РФ примерно в 3–3,5 раза выше, чем в Германии, США, Японии.

Смертность в результате несчастного случая в России стоит на 2-м месте после смертности по причине заболеваний сердечно-сосудистой системы, в отличие от развитых европейских стран, где смерть в результате несчастных случаев занимает 5-е место в ряду причин смертности населения.

Страхование от несчастных случаев, как известно, обеспечивает защиту части жизненных интересов граждан, касающихся только их трудоспособности, временной или постоянной ее утраты и является наиболее доступным и одним из наименее затратных видов личного страхования. Социально защищенный работник готов трудиться за меньшую заработную плату, чем тот, который не имеет социальных гарантий.

Немногим более 60 % компаний, работающих в России, предоставляют своим сотрудникам добровольное страхование от несчастных случаев и болезней. Цифра достаточно большая, и она позволяет говорить о том, что этот сегмент рынка программ корпоративного страхования активно развивается. Связано это прежде всего с тем, что такие программы достаточно дешевы, но позволяют избежать больших расходов в экстренных ситуациях. В частности, страхование от несчастного случая может компенсировать вынужденное снижение доходов работника, обеспечив ему выплату денежной компенсации при временной нетрудоспособности или инвалидности в результате несчастного случая. А в случае гибели застрахованного работника материальная поддержка будет оказана его семье. Эксперты отмечают, что включение такой программы в социальный пакет работника благотворно влияет на атмосферу в коллективе, повышает производительность труда и доверие сотрудников к руководству предприятия.

Стандартной практикой для российских предприятий сегодня является организация материальной помощи сотрудникам в критических ситуациях, таких как смерть, серьезная болезнь или несчастный случай. Страхование позволяет оптимизировать ее как для предприятия, так и для сотрудника.

Очевидно, что современный социальный пакет должен включать в себя еще и страхование от несчастного случая, выплаты по которому производятся в случае потери трудоспособности, назначения инвалидности или смерти застрахованного. И все больше российских работодателей с этим соглашаются, так как наличие страхования от несчастного случая – это стандартный механизм урегулирования отношений предприятия с работником в случае непредвиденных обстоятельств, несчастья.

Значительно расширился объем покрытия по страхованию от несчастных случаев и болезней. В него включаются такие риски, как смерть и потеря трудоспособности по любой причине, установление диагноза критического заболевания, перенесение хирургической операции и госпитализация в результате несчастного случая или болезни.

Страхование от несчастного случая в зависимости от потребностей заказчика может действовать как постоянно, 24 часа в сутки, так и лишь во время исполнения сотрудником служебных обязанностей. Наиболее характерной чертой современного страхования от несчастных случаев является дифференциация тарифов в зависимости от профессии работника.

Страхование от несчастного случая сегодня распространено достаточно широко, особенно широко среди производственных предприятий, которые не хотят или не могут себе позволить вкладывать значительные средства в обеспечение соответствующей техники безопасности. Кроме того, такой услугой часто пользуются предприятия, производство которых по определению связано с высоким риском (строительно-монтажные работы, геологоразведка и т. п.).

Одной из основных подотраслей личного страхования является добровольное страхование от несчастных случаев и болезней.

Несчастливым случаем признаются внезапные непреднамеренные и непредвиденные события, происшедшие со Страхователем (Застрахованным лицом), вызванные внешними материальными воздействиями и повлекшие за собой:

- травму (ушиб, ранение, вывих, за исключением привычного вывиха, перелом кости, за исключением патологического перелома, растяжение, повреждение капсульно-связочного аппарата, ожог, обморожение, сдавление, поражение электротоком, атмосферным электричеством);

- случайное острое отравление химическими веществами, ядовитыми растениями, недоброкачественными продуктами (за исключением токсикоинфекций), анафилактический шок, асфиксия (удушьё);

- случайное острое отравление лекарственными препаратами, принятыми или введенными по назначению врача;

- случайное нанесение вреда Застрахованному лицу во время выполнения терапевтического и хирургического вмешательств;

- случайные переломы, вывихи костей, ожоги, разрывы (ранения) органов или их удаление в результате неправильных медицинских манипуляций;

- укусы змей, насекомых;

- нападение диких или домашних животных;

- нарушение здоровья или смерть Застрахованного лица, явившиеся следствием противоправных действий, совершенных со стороны третьих лиц по отношению к Застрахованному лицу (включая террористические акты, если иное не оговорено в договоре страхования).

В объем обязательств у Страховщика могут быть включены различные заболевания, предусмотренные условиями страхования.

Наиболее характерными признаками страховых событий «от несчастного случая и болезней» является следующее – они относятся к рискованной категории страхования.

Потребность в таком страховании обусловлена конкретными жизненными обстоятельствами, которые часто изменяются, и объективными негативными закономерностями, с которыми человек нередко встречается в своей жизни. Например, страхование от несчастного случая и болезней за период командировок, выполнение сложных и опасных работ, участия в спортивных мероприятиях во время отдыха и т. п.

Страховым риском называется предполагаемое событие, на случай наступления которого проводится страхование.

Страховыми рисками могут быть:

- временная утрата Застрахованным лицом общей трудоспособности и/или временное расстройство здоровья в результате несчастного случая и/или заболевания, при этом временная утрата трудоспособности означает невозможность по состоянию здоровья выполнять работу в течение относительно небольшого промежутка времени. Носит обратимый, проходящий под влиянием лечения, характер;

- постоянная утрата Застрахованным лицом общей трудоспособности (инвалидность) или установление ребенку категории «ребенок – инвалид» в результате несчастного случая и/или заболевания, в том числе наступившая не позднее 12 месяцев с момента наступления несчастного случая и/или заболевания;

- постоянная утрата Застрахованным лицом общей трудоспособности (инвалидность) по всем причинам (данный риск применяется только при заключении договора по программам страхования заемщиков кредитных организаций);

- утрата Застрахованным лицом профессиональной трудоспособности в результате несчастного случая и/или заболевания, в том числе наступившая не позднее 12 месяцев с момента наступления несчастного случая и/или заболевания. При этом под утратой профессиональной трудоспособности понимается потеря Застрахованным лицом способности к труду по своей профессии (специальности) и квалификации либо по другой адекватной ей профессии (специальности). Если работник имеет несколько профессий (специальностей), основной следует считать ту, которая предшествовала поврежде-

нию здоровья, повлекшему за собой утрату профессиональной трудоспособности, или профессию, стаж работы в которой наиболее продолжителен;

– смерть Застрахованного лица, явившаяся следствием несчастного случая и/или заболевания, в том числе наступившая не позднее 12 месяцев с момента наступления несчастного случая и/или заболевания.

Страховым случаем является свершившееся событие, предусмотренное договором страхования, с наступлением которого возникает обязанность Страховщика произвести страховую выплату Страхователю, Застрахованному лицу, Выгодоприобретателю или иным третьим лицам.

Совершившиеся события, перечисленные выше, не признаются страховыми случаями, если они произошли с Застрахованным лицом в результате:

- совершения Застрахованным лицом действий, обусловивших наступление страхового случая, квалифицированных следственными или другими компетентными органами, а также судом как умышленное преступление или правонарушение;

- совершения Выгодоприобретателем умышленных действий, повлекших наступление страхового случая;

- управления Застрахованным лицом транспортным средством в состоянии алкогольного, наркотического или токсического опьянения или передачи управления транспортным средством лицу, находившемуся в состоянии алкогольного, наркотического или токсического опьянения, или лицу, не имеющему права на вождение данного средства транспорта;

- самоубийства (покушения Застрахованного лица на самоубийство), за исключением тех случаев, когда Застрахованное лицо было доведено до такого состояния противоправными действиями третьих лиц или договор страхования действовал не менее двух лет;

- умышленного причинения Застрахованным лицом себе телесных повреждений (членовредительства);

- участия Застрахованного лица в спортивных и других мероприятиях, связанных с повышенной опасностью для жизни и здоровья, если иное не оговорено в договоре страхования;

- заболеваний (за исключением оговоренных в Правилах);

- нарушений памяти, приступов эпилепсии и других причин конвульсий тела, а также посттравматических заболеваний;

- травмы, полученные вследствие подъема тяжестей;

- воздействия ядерного взрыва, радиации или радиоактивного заражения;
- военных действий, маневров или иных военных мероприятий, чрезвычайных событий, особых положений, объявленных органами власти в установленном законом порядке, гражданской войны, народных волнений всякого рода или забастовок.

Таким образом, страхование от несчастных случаев и болезней получает сегодня достаточно широкое распространение, особенно среди производственных предприятий, которые не хотят или не могут себе позволить вкладывать значительные средства в обеспечение соответствующей техники безопасности.

Эксперты отмечают, что включение такой программы в социальный пакет работника благотворно влияет на атмосферу в коллективе, повышает производительность труда и доверие сотрудников к руководству предприятия.

Страхование позволяет оптимизировать практику российских предприятий по организации материальной помощи сотрудникам в критических ситуациях, таких как смерть, серьезная болезнь или несчастный случай.

Рынок личного страхования имеет большой потенциал. Являясь частью экономической системы, он во многом зависит от нее. В то же время, активно развиваясь, личное страхование способно стать важнейшим элементом роста экономики. Россия имеет все возможности для завоевания большой доли мирового рынка страхования, поскольку находится в выгодном положении по сравнению с другими странами – обладает огромными человеческими ресурсами.

Таким образом, страхование является одной из наиболее динамично развивающихся сфер российского бизнеса, а основой рынка страховых услуг и резервом его развития является добровольное страхование.

Добровольное страхование от несчастных случаев юридических лиц находит поддержку у государства в предоставлении льгот по налогообложению.

Всего 20 лет назад россияне в злополучных ситуациях рассчитывали на получение помощи от государства. А в период слома эпох россияне могли полагаться исключительно на самих себя и на поддержку близких. Сегодня же материальной опорой в подобных ситуациях могут стать страховщики.

Страхование от несчастных случаев – стратегически важный элемент экономической системы. Оно позволяет создавать крупные инвестиционные ресурсы, освобождает государственный бюджет от необходимости возмещения убытков от непредвиденных событий, повышает социальную защищенность граждан. Кроме того, для юридических лиц главной целью заключения договоров страхования сотрудников от несчастных случаев является защита бизнеса, его человеческих и материальных ресурсов. Ведь если такой договор заключен, материальная помощь пострадавшему персоналу предоставляется страховщиком и не ложится на плечи руководителя. Развитию и поддержанию личного страхования необходимо уделять особое внимание, особенно в связи с кризисом.

В развитых странах личное страхование занимает первое место среди других отраслей страхования по объемам собираемой премии.

Система страхования в России в настоящее время еще не окончательно сформирована и продолжает свое развитие, но в связи с мировым финансовым кризисом происходит некоторый спад в добровольном страховании юридических лиц (медицинском и от несчастных случаев), что связано с закрытием предприятий, тяжелым финансовым положением на предприятиях, когда недостаточно финансовых средств даже на заработную плату. В таком случае руководитель не имеет возможности страховать своих работников.

Кратковременный спад в страховании в ближайшее время должен прекратиться, так как правительство предпринимает решительные меры по восстановлению жизнедеятельности предприятий, инвестированию в производство, банки и разработке антикризисных программ.

Каменко А.А., Селенок А.Ю.

Суханов О.В., к.э.н., доцент – научный руководитель,
Международный банковский институт

КОНТРОЛЬ ИСПОЛНЕНИЯ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА

При расширении горизонта бюджетного прогнозирования возрастает значение информации о финансовых результатах деятельности государственного сектора. Эта информация должна учитываться при принятии решений, касающихся управления государственными ресурсами. На федеральном уровне должна быть сформирована система мониторинга эффективности бюджетных расходов, а также оценки эффективности использования финансовых ресурсов, передаваемых государственным корпорациям.

Д.А. Медведев (из Бюджетного послания Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации от 23 июня 2008 года «О бюджетной политике в 2009–2011 годах»)

Отчет о работе Счетной палаты Российской Федерации в 2008 году представляется Совету Федерации и Государственной Думе Федерального Собрания Российской Федерации в соответствии со статьей 33 Федерального закона «О Счетной палате Российской Федерации». Он рассмотрен и утвержден Коллегией Счетной палаты Российской Федерации 20 февраля 2009 года (протокол № 10К (647)). В Отчете отражена деятельность Счетной палаты Российской Федерации по реализации задач, определенных законодательством Российской Федерации.

1. Контроль формирования и исполнения федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов

Контроль формирования и исполнения федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов осуществлялся под руководством председателя Счетной палаты С.В. Степашина.

В 2008 г. Счетной палатой осуществлен необходимый комплекс контрольных и экспертно-аналитических мероприятий для подготовки заключений на проекты федеральных законов о федеральном бюджете, бюджетах государственных внебюджетных фондов на 2009–2011 г., на отчет об исполнении федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов за 2007 г., ежеквартальных оперативных отчетов о ходе исполнения федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов на 2008 г. Для непосредственной реализации этих задач проведено 165 контрольных и экспертно-аналитических мероприятий. Полномочия Счетной палаты в соответствии с Бюджетным кодексом РФ представлены на рис. 1.



Рис. 1. Контрольные полномочия Счетной палаты

В соответствии с Бюджетным кодексом Российской Федерации Счетная палата является участником бюджетного процесса, обладающим бюджетными полномочиями. Счетная палата как контрольный орган законодательной власти осуществляет предварительный, текущий и последующий контроль. Она проводит проверку формирования и исполнения федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов. По результа-

там проверок подготавливает заключения на проекты федеральных законов о федеральном бюджете и бюджетах государственных внебюджетных фондов на очередной финансовый год и плановый период и на отчеты об исполнении федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов за отчетный финансовый год, а также осуществляет внешнюю проверку годовой бюджетной отчетности главных администраторов средств федерального бюджета и отчетов об исполнении бюджетов государственных внебюджетных фондов за отчетный финансовый год. Порядок осуществления контроля федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов представлен на рис. 2.



Рис. 2. Порядок осуществления контроля

1.1. ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫЙ КОНТРОЛЬ

В рамках предварительного контроля осуществлялся анализ основных характеристик федерального бюджета на 2009 г. и на плановый период 2010 и 2011 гг., распределения расходов федерального бюджета по разделам классификации расходов бюджетов бюджетной системы Российской Федерации, проекта основных направлений долговой политики на 2009–2011 гг., проекта программы государственных внутренних и внешних заимствований Российской Федерации. После рассмотрения и утверждения коллегией Счетной палаты в установленном порядке Заключение направляется в палату Федерального Собрания.

1.2. ОПЕРАТИВНЫЙ КОНТРОЛЬ

Статьей 14 Федерального закона «О Счетной палате Российской Федерации» установлено, что Счетная палата осуществляет оперативный контроль за исполнением федерального бюджета, контролирует полноту и своевременность денежных поступлений, фактическое расходование бюджетных ассигнований в сравнении с законодательно утвержденными назначениями, выявляет и анализирует отклонения и нарушения, вносит предложения по их устранению.

В 2008 г. оперативный контроль проводился на основании проверки первичных платежных документов и расходных расписаний по исполнению федерального бюджета на 2008 г., анализа данных действующей бюджетной отчетности участников бюджетного процесса и финансовой отчетности, введенной постановлением Правительства Российской Федерации от 3 июля 2006 г. № 413 (в редакции постановления Правительства Российской Федерации от 3 сентября 2008 г.), Счетной палатой оперативного контроля за исполнением федерального бюджета, а также на основе результатов контрольных мероприятий за отчетный период.

Организация исполнения Федерального закона «О федеральном бюджете на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов» анализировалась с учетом оценки качества управления государственными финансами главными распорядителями средств федерального бюджета. При оценке качества управления государственными финансами использовались показатели качества прогнозирования доходов и планирования расходов федерального бюджета и их исполнения, а также показатели качества управления подведомственной бюджетной сетью.

С октября 2008 г. осуществляется оперативный контроль над использованием средств федерального бюджета, выделенных на стабилизацию финансовой системы страны в условиях глобального финансового кризиса.

1.3. ПОСЛЕДУЮЩИЙ КОНТРОЛЬ

В соответствии со статьей 264 Бюджетного кодекса Российской Федерации, статьями 2 и 9 Федерального закона «О Счетной палате Российской Федерации» в 2008 г. подготовлено Заключение Счетной палаты на отчет об исполнении федерального бюджета за 2008 г.

После рассмотрения и утверждения коллегией Счетной палаты Заключение было представлено в Государственную Думу и Совет Федерации, а также направлено в Правительство Российской Федерации и Минфин России.

В Заключении отмечены недостатки в организации казначейского исполнения бюджета по доходам, факты несвоевременного перечисления в бюджет таможенных платежей. Указаны меры, принятие которых необходимо в целях повышения эффективности исполнения федерального бюджета.

Расходы федерального бюджета в 2007 г. были недовыполнены на 544,8 млрд рублей, или на 8,3 %, по сравнению с законодательно установленными показателями, что является самым низким показателем исполнения федерального бюджета за последние 5 лет.

Результаты проверки исполнения федерального бюджета свидетельствуют о необходимости существенного повышения качества управления государственными финансами Минфином России и главными распорядителями средств. Около трети расходов федерального бюджета было перераспределено в ходе исполнения федерального бюджета, при этом отдельные главные распорядители средств перераспределили свыше 90 процентов собственных расходов. Установлены факты неравномерного расходования средств федерального бюджета. Выявлены отдельные недостатки и нарушения в организации исполнения закона о бюджете, в казначейской системе исполнения федерального бюджета.

По-прежнему имеют место низкий уровень погашения задолженности по предоставленным бюджетным кредитам и бюджетным ссудам и значительный объем просроченной задолженности по ним; оставалась существенная задолженность по оплате судебных актов, предусматривающих обращение взысканий на средства федерального бюджета по денежным обязательствам федеральных бюджетных учреждений, значительный остаток на конец года неисполненных исков к казне Российской Федерации, наличие существенной дебиторской и кредиторской задолженности бюджетополучателей.

2. Контроль использования средств федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов, выделенных на реализацию ПНП и улучшение демографической ситуации

В 2008 г. Счетной палатой осуществлен комплекс контрольных и экспертно-аналитических мероприятий по проверке использования средств федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов, выделенных на реализацию приоритетных национальных проектов (ПНП) «Здоровье», «Образование», «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». Более наглядное представление исполнения расходов федерального бюджета на реализацию ПНП за январь-декабрь 2008 года показано на рис. 3.

Расходы федерального бюджета на ПНП в 2008 г. определены в сумме 261,3 млрд рублей (расчетно), что на 4,7 млрд рублей, или на 1,8 %, меньше предусмотренных на эти цели средств в 2007 г. (266,0 млрд рублей). Это связано с завершением реализации ряда направлений ПНП, а также отражением ПНП «Развитие агропромышленного комплекса» в Государственной программе развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг.

Планом подготовки нормативных правовых актов по реализации ПНП в 2008–2010 гг., утвержденным распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2007 г. № 1626-р, предусмотрено разработать 27 нормативных правовых актов. По состоянию на 1 января 2009 г. из 24 нормативных правовых актов по реализации ПНП, предусмотренных к разработке в ноябре 2007 г. – I квартале 2008 г., не принят 1 нормативный правовой акт (см. рис. 3).

Реализация ПНП «Образование» привела к активизации работы с молодежью в регионах; материальная поддержка учителей и классных руководителей – к активизации деятельности педагогов общеобразовательных учреждений, появлению стимулов к широкому внедрению инновационных технологий.

Расходы федерального бюджета на реализацию ПНП «Образование» в 2008 г. предусмотрены в сумме 47 667,5 млн рублей (расчетно), их использование в январе-декабре 2008 г. составило 45 072,3 млн рублей, или 94,6 % годовых бюджетных назначений.

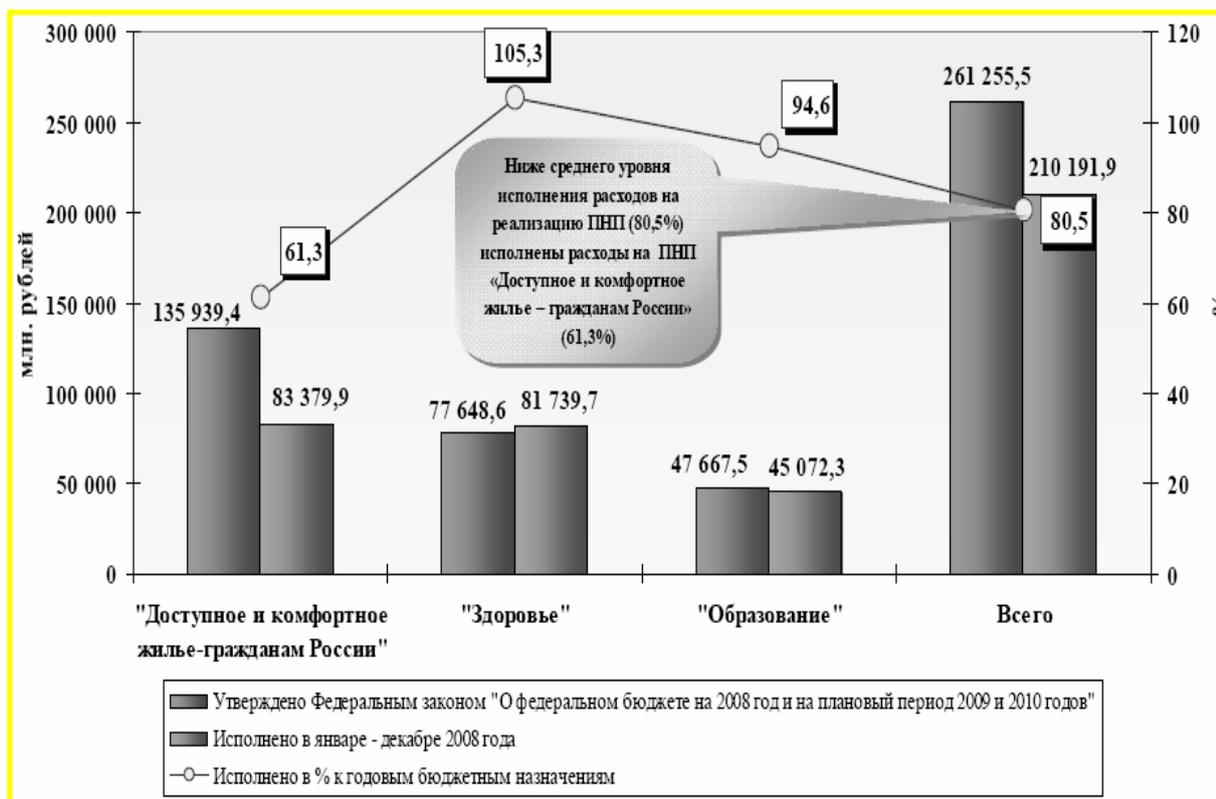


Рис. 3. Исполнение расходов федерального бюджета на реализацию ПНП за январь–декабрь 2008 г.

С начала реализации ПНП «Здоровье» наметилась тенденция к укреплению кадрового потенциала первичного медицинского звена, увеличилась оплата труда участковых терапевтов, педиатров и медсестер. Благодаря реализации ПНП «Здоровье» и комплекса соответствующих мероприятий в ряде субъектов Российской Федерации наметилась тенденция к стабилизации демографической ситуации. Наблюдается среднегодовой прирост рождаемости, снижение показателя смертности, в том числе перинатальной.

Расходы федерального бюджета на реализацию ПНП «Здоровье» предусмотрены в сумме 77 648,6 млн рублей (расчетно), их исполнение в январе–декабре 2008 года составило 81 739,3 млн рублей, или 105,3 % годовых бюджетных назначений.

Реализация национального проекта в сфере здравоохранения сориентированы на дальнейшее развитие профилактической направленности здравоохранения, улучшение демографической ситуации в целом за счет снижения смертности, увеличения средней продолжительности жизни, содействие сохранению трудового потенциала города, достижение высокого уровня информированности населения города и медицинской общественности о реали-

зации проекта, сокращение смертности от управляемых причин – дорожно-транспортных происшествий и сердечно-сосудистых заболеваний.

Расходы федерального бюджета на реализацию ПНП «Доступное и комфортное жилье – гражданам России» предусмотрены в сумме 135 939,4 млн рублей (расчетно), их исполнение в январе–декабре 2008 г. составило 83 379,9 млн рублей, или 61,3 % годовых бюджетных назначений.

Мировой финансовый кризис оказал негативное влияние на развитие реального сектора экономики, включая строительную отрасль. С целью поддержки строительной отрасли принято постановление Правительства Российской Федерации от 4 декабря 2008 г. № 902 «О мерах по стимулированию рынка жилищного строительства в 2008–2009 годах», которым предусмотрено выделить из федерального бюджета на приобретение жилья для граждан, уволенных и подлежащих увольнению с военной службы, до 32,6 млрд рублей.

3. Выявленные финансовые нарушения и нецелевое использование бюджетных средств

Несмотря на некоторое снижение по сравнению с предыдущим годом суммы финансовых нарушений, объем нецелевого использования бюджетных средств значительно увеличился.

Проведенными Счетной палатой в отчетном году контрольными мероприятиями выявлено большое количество нарушений, допущенных в ходе исполнения федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов, использования бюджетных средств (рис. 4).

Динамика объемов выявленных финансовых нарушений
в 2004–2008 годах, млрд. рублей

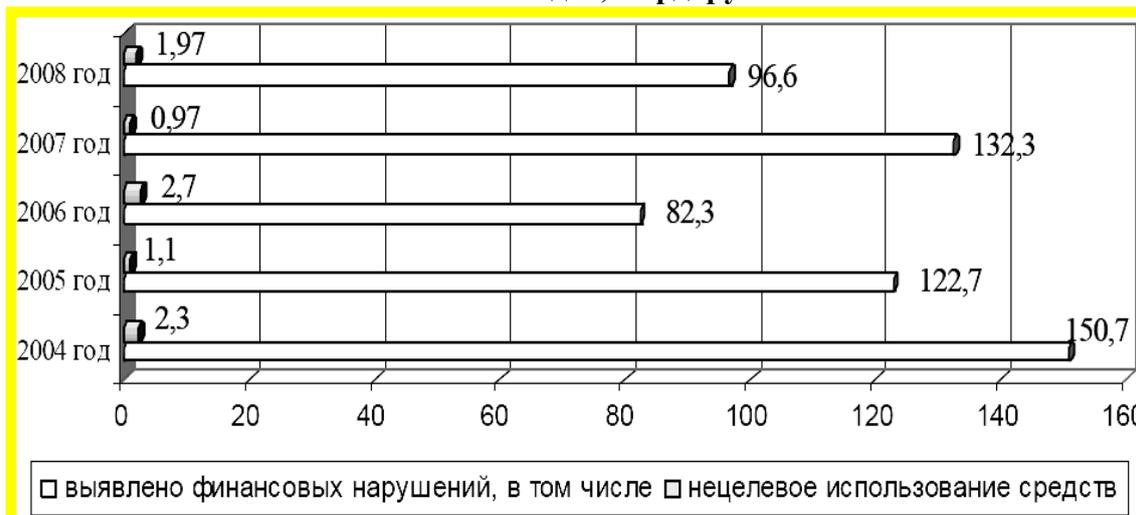


Рис. 4. Выявленные финансовые нарушения 2004–2008 гг.

Распределение объемов нецелевого использования бюджетных средств в 2006–2008 гг. представлено в табл. 1.

Таблица 1

**Распределение объемов нецелевого использования
бюджетных средств в 2006–2008 гг.**

Вид бюджета	Нецелевое использование бюджетных средств:	
	выявлено	блокировано, возмещено
Федеральный бюджет, в том числе:	1933,8	687,2
2006 года и предшествующих лет	501,7	626,1
2007 года	1414,6	53,3
2008 года	17,4	7,8
Бюджеты субъектов Российской Федерации	31,7	0
Всего по видам бюджетов	1965,5	687,2

4. Результативность контроля в цифрах 2000–2008 гг.

Итоги деятельности Счетной палаты в 2000–2008 гг. свидетельствуют об эффективности ее работы по выявлению потерь финансовых ресурсов государства, возврату незаконно израсходованных средств, подготовке предложений по устранению причин существующих недостатков. Это позволяет сделать вывод о том, что Счетная палата стала инструментом, с помощью которого общество реально осуществляет пристрастный аудит своего государства.

Всего за 2000–2008 гг. Счетная палата провела 4108 контрольных мероприятий (в 2000 г. – 390, в 2008 г. – 320).

В ходе контрольных мероприятий выявлено нарушений законодательства в финансово-бюджетной сфере на сумму 1128,3 млрд рублей (в 2000 г. – 63,17 млрд рублей, в 2008 г. – 96,6 млрд рублей). За 2000–2008 гг. в результате принятых мер устранено финансовых нарушений на сумму 118,9 млрд рублей, из них в 2008 г. – 1,0 млрд рублей.

По результатам контрольных мероприятий в 2000–2008 гг. Счетной палатой было направлено органам государственной власти, предприятиям и организациям 3849 представлений и предписаний. По выявленным фактам нарушения законодательства 782 материала были направлены в Генеральную прокуратуру Российской Федерации и иные правоохранительные органы, возбуждено 1090 уголовных дел.

В 2000–2008 гг. было проведено 440 заседаний коллегии Счетной палаты (в 2000 г. – 44, в 2008 г. – 60). Рассмотрено 6114 вопросов (в 2000 г. – 638, в 2008 г. – 825), в том числе 3365 – по результатам контрольных мероприятий (в 2000 г. – 332, в 2008 г. – 395).

Отчеты о результатах всех контрольных мероприятий после утверждения коллегией направляются в Совет Федерации и Государственную Думу Федерального Собрания. В обеих палатах Федерального Собрания созданы структуры по взаимодействию со Счетной палатой: комиссия в Совете Федерации, подкомитет в Государственной Думе.¹

Выводы и предложения

1. В отчетном году Счетной палатой обеспечена реализация целей и задач, возложенных на нее Конституцией Российской Федерации, Федеральным законом «О Счетной палате Российской Федерации», Бюджетным кодексом Российской Федерации и иными нормативными правовыми актами.

2. Необходимо продолжить работу по дальнейшему укреплению и развитию единой системы контроля исполнения федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов, совершенствованию научно-исследовательского, правового и методологического обеспечения государственного и муниципального финансового контроля.

3. Сложившаяся практика государственного финансового контроля, накопленный Счетной палатой опыт организации и осуществления контроля за формированием и исполнением федерального бюджета, бюджетов государственных внебюджетных фондов, использованием федеральной собственности и ее управлением позволяют сделать вывод о необходимости определения правового статуса внешнего и внутреннего финансового контроля, создания единых правовых и методологических основ целостной системы государственного финансового контроля.

В целях дальнейшего совершенствования законодательного регулирования государственного финансового контроля необходимо внесение комплексных изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации и Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях в части установления ответственности за нарушения бюджетного законодательства.

¹ Контрольно-ревизионная деятельность Счетной палаты.
<http://www.ach.gov.ru/ru/revision/result/> [Электронный ресурс].

В целях исключения дублирования функций в сфере государственного финансового контроля необходимо рассмотрение вопроса о формировании единого скоординированного для всех органов государственного финансового контроля плана проведения контрольных мероприятий.

Для дальнейшего совершенствования и повышения эффективности государственного финансового контроля над исполнением федерального бюджета и бюджетов государственных внебюджетных фондов необходимо дальнейшее совершенствование законодательства о Счетной палате.

Необходимо рассмотрение вопроса о территориальных (региональных, окружных) подразделениях аппарата Счетной палаты.

Необходимо дополнить статьи 2, 9 и 20 Федерального закона «О Счетной палате Российской Федерации» нормой, наделяющей Счетную палату правом проведения антикоррупционной экспертизы проектов федеральных законов по бюджетно-финансовым вопросам.

4. Необходимо также продолжить работу по дальнейшему совершенствованию информационно-технологического и информационного обеспечения деятельности Счетной палаты.

Основным направлением совершенствования методологического обеспечения деятельности Счетной палаты на ближайшую перспективу должно быть формирование на основе утвержденных стандартов единой системы взаимоувязанных между собой стандартов финансового контроля и создание необходимой методической базы по всем направлениям деятельности Счетной палаты.

5. Исполнение федерального бюджета в первом полугодии 2008 г. осуществлялось в условиях благоприятной макроэкономической конъюнктуры на мировых товарных рынках и высокой динамики потребительского спроса внутри страны, в III квартале – в условиях замедления темпов экономического роста, а в IV квартале – в условиях углубления мирового финансового кризиса.

Анализ динамики основных макроэкономических показателей свидетельствует об их отклонении от параметров, учтенных при формировании проекта федерального бюджета. Неточности в их прогнозировании (прежде всего индекса-дефлятора ВВП и уровня инфляции) оказывают негативное влияние на исполнение федерального бюджета, в существенной мере дезориентируют участников бюджетного процесса и экономических отношений в целом, приводят к необходимости внесения существенных изменений в федеральный закон о федеральном бюджете в течение года.

В условиях мирового финансового кризиса основными факторами риска для российской экономики являются ее зависимость от мирового рынка капитала и цен на энергоносители, а также значительный объем консолидированного внешнего долга.

Особое внимание требуется уделить осуществлению Счетной палатой контроля над реализацией мер Правительства Российской Федерации по преодолению финансового кризиса, проверок эффективности использования средств федерального бюджета, выделяемых системообразующим организациям, утвержденным Правительственной комиссией по повышению устойчивости российской экономики. Необходимо также проверять эффективность использования других форм государственной поддержки, таких как кредитные ресурсы, государственные гарантии, субсидирование процентных ставок, реструктуризация налоговой задолженности, меры таможенно-тарифного регулирования, предоставление государственного заказа и иных.

6. За последние годы исполнение доходной части федерального бюджета, как правило, превышает прогнозные показатели с учетом их изменения. При этом по отдельным доходам прогнозные показатели не выполняются, что свидетельствует о неточности их прогнозирования.

7. Расходы федерального бюджета на 2008 г., предусмотренные уточненной бюджетной росписью, превысили расходы, утвержденные Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 198-ФЗ (с изменениями), на 671,8 млрд. рублей, или на 9,6 %. При этом по сравнению с уточненной бюджетной росписью расходы федерального бюджета недовыполнены на 253,8 млрд. рублей, или на 3,3 %.

Несмотря на принимаемые Минфином России меры, по-прежнему остается актуальной проблема неравномерности исполнения расходов федерального бюджета. За ноябрь–декабрь 2008 г. расходы федерального бюджета составили порядка 30 % расходов, произведенных в целом за год, а за декабрь были практически равны расходам I квартала 2008 г.

8. По-прежнему остается значительным количество изменений, вносимых в сводную бюджетную роспись. В 2008 г. по сравнению с прошлым годом оно увеличилось на 24,6 %; отношение суммы внесенных изменений к кассовым расходам федерального бюджета составило 15 %.

9. Вызывает тревогу ход реализации ФЦП. Кассовое исполнение расходов на реализацию ФЦП по-прежнему остается низким. Так, кассовое исполнение расходов по трем ФЦП (Федеральная целевая программа государ-

ственной поддержки развития муниципальных образований и создания условий для реализации конституционных полномочий местного самоуправления, ФЦП «Мировой океан», ФЦП «Социально-экономическое развитие Чеченской Республики на 2008–2011 годы») начало осуществляться только в IV квартале 2008 г.

10. Несвоевременное формирование нормативной правовой базы по ПНП повлияло на уровень освоения средств федерального бюджета, выделяемых на их реализацию: расходы на ПНП исполнены в 2008 г. в сумме 210,2 млрд рублей, или 80,5 % годовых бюджетных назначений.

11. Сохранялась тенденция наращивания совокупного внешнего долга Российской Федерации, который по состоянию на 1 октября 2008 г. составил 540,5 млрд долларов США и увеличился по сравнению с началом года на 77,0 млрд долларов США, или на 16,6 %.

Счетная палата в заключениях на законопроекты о федеральном бюджете и ежеквартальных оперативных отчетах о ходе исполнения федерального бюджета неоднократно обращала внимание Правительства Российской Федерации и Минфина России на необходимость создания единой целостной системы управления внешним государственным долгом, целесообразность постоянного мониторинга внешних заимствований корпоративного сектора, недопустимость высоких темпов наращивания консолидированного внешнего долга страны за счет бесконтрольного увеличения заимствований корпоративного сектора, так как высокая зависимость корпоративного сектора российской экономики от зарубежных кредиторов ставит под угрозу финансовую устойчивость страны.

12. В целях совершенствования налогового законодательства, бюджетного процесса и обеспечения большей прозрачности при формировании и исполнении федерального бюджета Счетная палата полагает целесообразным:

✓ подготовку и принятие федерального закона «О внесении изменений в Бюджетный кодекс Российской Федерации», предусматривающего изменение в новой редакции раздела IX «Государственный и муниципальный финансовый контроль» Бюджетного кодекса Российской Федерации;

✓ внесение изменений и дополнений в Налоговый кодекс Российской Федерации, исключающих возможность снижения размера налоговых платежей путем минимизации налоговой базы;

- ✓ совершенствование порядка исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость, налога на добычу полезных ископаемых;
- ✓ принятие мер по кардинальному повышению качества управления государственными финансами Минфином России и главными администраторами средств федерального бюджета;
- ✓ принятие мер по обеспечению равномерности кассовых расходов федерального бюджета в течение финансового года;
- ✓ осуществление мер, направленных на принятие до начала финансового года нормативных правовых актов Правительства Российской Федерации, необходимых для реализации федерального закона о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период;
- ✓ принятие мер по совершенствованию качества разработки и реализации федеральных целевых программ, обеспечению эффективного и прозрачного использования бюджетных расходов инвестиционной направленности;
- ✓ принятие мер по повышению результативности использования бюджетных расходов;
- ✓ продолжение работы в области межбюджетных отношений по достижению оптимального баланса между объективно необходимым выравниванием бюджетной обеспеченности и созданием стимулов для экономического и налогового потенциалов субъектов Российской Федерации и муниципальных образований и снижению уровня их дотационности.¹

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон от 11 января 1995 года № 4-ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации».
2. Конституция Российской Федерации (статьи 101–103).
3. Из Федерального закона «О Счетной палате Российской Федерации»: Счетная палата РФ [Электронный ресурс] <<http://www.ach.gov.ru/>>
4. Новости из регионов: Ассоциация контрольно-расчетных органов России [Электронный ресурс] <<http://ach-fci.ru/>>
5. Экспертно-консультативный совет при председателе счетной палаты российской федерации [Электронный ресурс] <<http://www.eks.ru/>>

¹ Отчет о работе Счетной палаты РФ в 2008 г., утвержденный коллегией Счетной палаты РФ 20 февраля 2009 г. (протокол № 10К), с. 204–208.

Колосова В.А.

Суханов О.В., к.э.н., доцент – научный руководитель,
Международный банковский институт

АНАЛИЗ ДОХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА НА 1-м ЭТАПЕ РЕФОРМИРОВАНИЯ НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ

Для того чтобы грамотно анализировать и понимать настоящую ситуацию пополнения бюджета страны, а также факторы, влияющие на их поступление, используем опыт прошлых поколений и изучим раннюю статистику доходов.

Окунемся в эпоху существования СССР. Попробуем представить доходы бюджета 1991–1995 гг., основываясь на представленной динамике¹ еще за 1950–1990 гг. (рис. 1.)

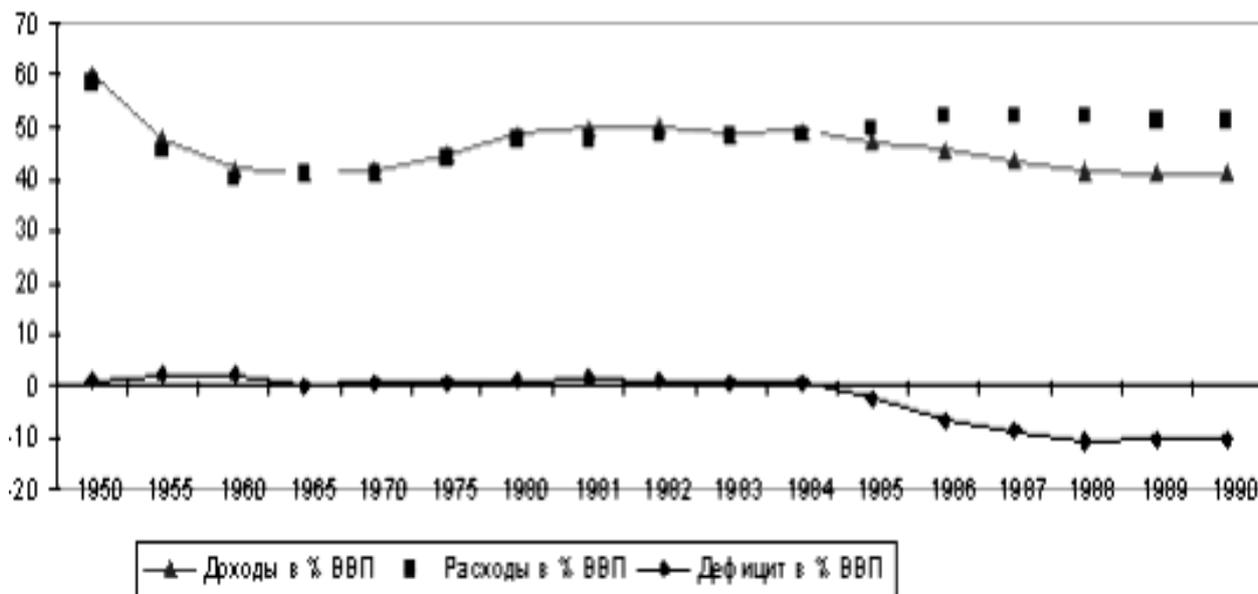


Рис. 1. Доходы бюджета в 1950–1990 гг.

Мы видим, что к концу 80-х гг. доходы бюджета начали резко снижаться. Это связано с тем, что активизация частичных реформ во второй половине 80-х годов, призванная воплотить снижающуюся эффективность иерархической экономики за счет децентрализации прав принятия экономических решений, привела к утрате централизованного контроля государственных

¹ Синельников С. и др. Проблемы налоговой реформы в России. М.: Изд-во «Евразия», 1998.

предприятий. Это проявилось не только в области бюджетных отношений, но и в сфере политики заработной платы, а также ценообразования. Вследствие чего произошло резкое сокращение доходов бюджета за счет отчислений от прибыли предприятий. Так же произошло падение поступлений от налога с оборота и рост расходов на субсидирование розничных цен.

В 1990 г. были заложены законодательные основы налоговой реформы, приняты законы СССР о налогах с предприятий (лето 1990 г.) и физических лиц и законы о порядке их применения на территории СССР.

В 90-е годы, в отличие от продолжающейся устойчивой, хотя и более сдержанными темпами, чем в прошлом, мировой тенденции роста производства и потребления минеральных ресурсов, в России этот процесс идет в противоположном направлении. Разразившийся после распада СССР общеэкономический, социальный и политический кризис проявляется в резком падении в России производства и потребления всех видов сырья. Добыча нефти и угля упала в 1998 г. (35 %) по сравнению с 1990 г. (45 %); производство стали – на 45 %, никеля, меди, свинца, цинка, драгоценных металлов – на 25–60 %, редких металлов – более 90 %. Внутреннее потребление сократилось в еще больших размерах.¹

С 1991 г. основные направления и порядок осуществления государственной налоговой политики содержатся в:

- Законе РФ от 27 июля 1991 г. «Об основах налоговой системы в РФ»;
- Законе РФ от 21 марта 1991 г. «О государственной налоговой службе РСФСР»;
- Законе РФ от 24 июня 1993 г. «О федеральных органах налоговой полиции»;
- Законе РФ от 27 декабря 1991 г. «О налоге на прибыль предприятий и организаций»;
- Законе РФ от 6 декабря 1991 г. «О налоге на добавленную стоимость»;
- Таможенном кодексе;
- других законах.

¹ Давыденко И. Минерально-сырьевые ресурсы России: проблемы контроля и управления // Русская правда, 20.12.2005.

Кроме того, были повышены отчисления на социальное страхование, введен налог с продаж, установлен порядок обязательной продажи предприятиями 40 % своей валютной выручки, созданы внебюджетные стабилизационные фонды за счет отчислений предприятий.

В этом году была принята попытка сбалансировать бюджет в связи с угрожающим положением в области государственных финансов. Было принято множество популистских и республиканских правительственных решений, однако достижение поставленной задачи роста налоговых поступлений не произошло из-за противоречия их действий. К тому же, в налоге с оборота – более доходной, однако же одновременно и слабой части налоговой системы, не было сделано никаких изменений. К сожалению, попытки реформирования бюджетной политики не увенчались успехом. На развитие кризиса повлияли несколько основных факторов:

- ✓ резкое падение доходов бюджета от налога с оборота;
- ✓ увеличение ценовых субсидий (после повышения закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию и принятия решения о повышении уровня оптовых цен в промышленности с 1.01.1991 г.);
- ✓ нарастание политической напряженности борьбы бюджетов страны.

1992 г. – этап жесткой бюджетной политики при ликвидации денежного навеса. Проведенная в начале 1992 г. либерализация большей части цен способствовала узакониванию факта полного развала государственного централизованного ценообразования и реализации перехода инфляции в открытую, явную форму. Стремление нового правительства избежать гиперинфляции в ходе либерализации цен и ликвидации денежного навеса потребовала проведения жесткой бюджетной и кредитно-денежной политики. Из этого можно обозначить основные задачи налоговой реформы, проведенной Гайдаром, называемой позднее «шоковая терапия»:¹

- ✓ резкое снижение расходов бюджета путем сокращения объемов субсидий, оборонных расходов и расходов на сельское хозяйство;
- ✓ преемственность системы налогообложения с 1991 г.
- ✓ привлечение средств в бюджет за счет повышения доли косвенного налогообложения, позволяющего обеспечить стабильность дохода бюджета, учитывая рост цен;

¹ *Гайдар Е. Т.* Долгое время. Россия в мире: очерки экономической теории. М.: Дело, 2005. 656 с.

✓ поддержание равных прав и условий налогообложения для экономических агентов для всех форм собственности.

1993 г. – кризис, порожденный финансовой дестабилизацией, длящийся вплоть до 1995 г. Усиление бюджетной сбалансированности было достигнуто лишь к концу 1993 г. путем сокращения разницы между плановыми и фактическими расходами. Закон о федеральном бюджете на 1993 г. был принят 14.05.1993.

Первая половина 1994 г. характеризовалась «умеренно жесткой» денежной и бюджетной политикой, в которой по замыслу предполагалось совместить недопущение высокого уровня инфляции, поддержка народного хозяйства и высокий уровень социальных гарантий населения. Однако это была лишь политика «раздачи финансовых обязательств», которая по умолчанию вела уже к 10 %-му росту инфляции. Закон о федеральном бюджете на 1994 г. был принят 24.07.1994 г.¹

Статья 8 федерального бюджета гласит: «Учесть в федеральном бюджете за 1994 год поступление доходов по основным источникам в следующих суммах...». Аналогично и в 1995 г. (табл. 1). Данные составлены мною по опубликованным данным в программе Консультант плюс.²

Таблица 1

Доходы бюджетов 1994–1995 гг.

Налог	Сумма на 1994 г., (млрд руб.)	Сумма на 1995 г., (млрд руб.)
НДС	39 557,0	74 162,1
Спец. налог для финансирования и поддержки народного хозяйства	7124,9	8062,2
Акцизы	15 732,1	14 268,6
НПО	22 040,0	45 215,4
Платежи за использование природных ресурсов	3320,0	2250,0
Средства от земельного налога и арендной платы	231,9	891,9
Прочие налоги, сборы, пошлины и другие поступления	30 172,2	30 363,9

¹ Федеральный закон от 24.07.1994 г. № 75 «О федеральном бюджете на 1994 год».

² Федеральный закон от 24.07.1995 г. № 46 «О федеральном бюджете на 1995 год».

Для контроля поступлений в доходы федерального бюджета в 1995 г. был создан специальный орган финансового контроля – Счетная палата.¹

Счетная палата Российской Федерации является постоянно действующим органом государственного финансового контроля, образуемым Федеральным Собранием и подотчетным ему. Она осуществляет контроль над исполнением федерального бюджета на основе принципов законности, объективности, независимости и гласности.

Первое организационное заседание коллегии Счетной палаты было проведено 12 апреля 1995 года. В нем приняли участие председатель Счетной палаты, заместитель председателя Счетной палаты и 11 аудиторов Счетной палаты. Двенадцатый аудитор приступил к работе после его назначения на должность Советом Федерации Российской Федерации в конце мая 1995 г.

На первых заседаниях коллегии Счетной палаты за конкретными аудиторами были закреплены основные направления деятельности Счетной палаты. Вот некоторые из таких направлений:

- контроль взаимоотношений федерального бюджета с бюджетами субъектов Российской Федерации;
- контроль формирования и исполнения доходов федерального бюджета, налогового законодательства и налоговой политики;
- контроль доходов и расходов федерального бюджета во внешнеэкономической и международной деятельности;
- контроль эффективности и доходов федерального бюджета от использования государственной собственности.

Деятельность Счетной палаты вначале осуществлялась на основе плана работы на второй квартал, утвержденного решением коллегии Счетной палаты № 5 от 24 мая 1995 г., а затем на основе плана работы на второе полугодие 1995 г. (решение коллегии Счетной палаты № 20 от 11 октября 1995 г.). Контрольные и иные мероприятия, не включенные в план работы Счетной палаты, не осуществлялись.²

Поручения палат Федерального Собрания, а также обращения 1/5 общего числа депутатов Государственной Думы и Совета Федерации включались в план работы в первоочередном порядке.

¹ Федеральный закон от 11.01.1995 г. № 4 «О счетной палате Российской Федерации».

² Отчет о работе Счетной палаты РФ в 1995 г. М., 1996.

Центральное место в планах Счетной палаты занимали контрольные мероприятия – комплексные ревизии, тематические проверки, оперативный контроль. Основной акцент с первых дней работы был сделан именно на организации и проведении контрольных мероприятий.

Наряду с контрольными мероприятиями Счетная палата в истекшем году осуществляла подготовку и представление экспертных заключений по обращениям Государственной Думы и Совета Федерации, их комитетов и комиссий, а также проводила аналитические и методические разработки. Существенное значение в деятельности Счетной палаты имели вопросы кадрового, информационно-технологического и материально-технического обеспечения.

Подытоживая 1995 г. можно сказать:

- в части контроля формирования доходной базы федерального бюджета за счет налоговых поступлений, составивших в 1995 г. (без налогов по внешнеэкономической деятельности) около 60 % от всей доходной базы ФБ;
- собираемость налогов нельзя считать удовлетворительной. Велики размеры недоимки по налоговым платежам, сокрытия доходов и уклонения от налогов;
- некоторый рост поступлений в бюджет в 1995 г обусловлен:
 - более высокими темпами инфляции;
 - меньшим падением объемов производства.

Однако это было предусмотрено при утверждении и уточнении бюджета на 1995 г., но отнюдь не увеличением уровня собираемости налогов.

Проверки Счетной палаты показали, что в целом организация и осуществление налогового процесса производится в соответствии с действующим законодательством.¹ Налажена система постоянного отслеживания и контроля поступлений налогов и других платежей в федеральный бюджет.

Проверки выявили много нерешенных проблем практически на всех стадиях налогового процесса, непосредственно влияющих на масштабы неплатежей и недоимок, которые в целом превышают по федеральному бюджету 30 % от уплаченных налогов.

Проведенные налоговыми органами и Счетной палатой проверки выявили нарушения налогового законодательства на каждом втором предприятии. Доначисления и штрафные санкции по неуплаченным налогам превысили 10 % общей суммы налоговых платежей по России в целом, т. е. штраф-

¹ Закон РФ от 27.07.1991 г. №146-ФЗ «Об основах налоговой системы в РФ».

ные санкции становятся значительным источником доходов бюджета, что свидетельствует о серьезном неблагополучии в налоговом процессе.

Массовое уклонение от уплаты налогов происходит, в частности, нередко при попустительстве и даже с помощью банков посредством использования плательщиками в расчетах счетов банков дебиторов, дочерних компаний, многочисленных неучтенных налоговыми органами расчетных, валютных, депозитных, спецсудных и других счетов. Производятся расчеты наличными деньгами без отражения их в отчетности. При этом используются любые неточности или «разночтения» в действующем налоговом, банковском и хозяйственном законодательстве.

Счетная палата обратила внимание Госналогслужбы и Госналогинспекции на местах на то, что в проверенных регионах 15–20 % общего числа учтенных налоговыми органами плательщиков не представляют установленную отчетность и не платят налогов. Налоговые органы слабо контролируют этот вопрос. Совершенно недостаточно контролируется налогообложение предприятий малого и среднего частного бизнеса, особенно в торговле и сфере услуг, где отмечаются наибольшие уклонения от налогов.

Этому способствуют также серьезные недостатки, выявленные Счетной палатой, в выполнении Федеральной программы по созданию контрольно-кассовых машин (ККМ) и внедрению их в практику расчетов. Программа по созданию ККМ, рассчитанная на 1993–1995 гг., полностью не выполнена. Внедрение этих машин осуществляется крайне медленно. До сего времени не определены даже общие масштабы обеспеченности и потребности в ККМ. Проверки показывают практически повсеместные нарушения порядка расчетов с применением ККМ.

Процесс контроля и его результативность для повышения собираемости налогов затрудняется недостаточной достоверностью отчетных данных о сборе налогов, слабой и излишне усложненной методической базой, недостаточным нормативным обеспечением налогового процесса.

В настоящее время налоговое законодательство представляет собой очень сложный комплекс базовых налоговых законов, многочисленных законов об их изменениях, указов Президента Российской Федерации, постановлений Правительства Российской Федерации, инструкций, разъяснений, указаний Госналогслужбы, Минфина России, Банка России. Последние нередко не увязаны между собой и допускают разные толкования. Слаба материальная база и не отработана практика арбитражных судов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон от 27.07.1991 г. № 146-ФЗ «Об основах налоговой системы в РФ».
2. Закон РСФСР от 21.03.1991 г. № 943-1 «О государственной налоговой службе РСФСР».
3. Закон РФ от 24.07.1993 г. № 523-8-1 «О федеральных органах налоговой полиции».
4. Закон РФ от 27.12.1991 г. № 2116-1 «О налоге на прибыль предприятий и организаций».
5. Закон РФ от 6.12.1991 г. № 1992-1 «О налоге на добавленную стоимость».
6. Закон РФ от 13.12.1991 г. № 2030-1 «О налоге на имущество предприятий».
7. Закон от 11.01.1995 г. № 4-ФЗ «О Счетной палате Российской Федерации».
8. Закон РФ от 10.10.1991 г. № 173-4-1 «Об основах бюджетного устройства и бюджетного процесса в РСФСР».
9. Письмо № 04-03-11 от 20.07.1995 г. «О налоге на добавленную стоимость».
10. Отчет о работе Счетной палаты РФ в 1995 г. М., 1996.
11. Синельников С., Анисимова Л., Баткибеков С., Медоев В., Резников К., Шкробела Е. Проблемы налоговой реформы в России. М.: Евразия, 1998.
12. Е.Т. Гайдар. Долгое время. Россия в мире: очерки экономической теории. М.: Дело, 2005. 656 с.
13. ФЗ от 24.07.1994 г. № 75 «О федеральном бюджете на 1994 год».
14. ФЗ от 24.04.1995 г. № 46 «О федеральном бюджете на 1995 год».

Колосова И.С.

Суханов О.В., к.э.н., доцент – научный руководитель,
Международный банковский институт

БЮДЖЕТНЫЙ ФЕДЕРАЛИЗМ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ГЕРМАНИИ

Бюджетный федерализм – устройство бюджетной системы государства, при котором каждый из уровней государственной власти располагает собственным бюджетом и действует в пределах закрепленных за ним бюджетных полномочий. Форма автономного функционирования бюджетов различных уровней государственной власти основана на четких, закрепленных законодательством нормах.

Основными принципами бюджетного федерализма являются: равноправие всех субъектов федерации в их финансовых отношениях с центром; разграничение сфер финансовой деятельности и ответственности между центром и субъектами федерации; самостоятельность бюджетов различных уровней. Для Российской Федерации с ее огромной территорией, географической протяженностью, федеративным характером государственного устройства, исторической и национальной спецификой отдельных регионов совершенствование модели бюджетного федерализма имеет исключительно важное значение.

Хотя по уровню децентрализации бюджетных ресурсов Россия не уступает большинству федеративных государств, однако сохраняется высокая (даже по меркам унитарных государств) централизация налогово-бюджетных полномочий. Бюджеты субъектов РФ и особенно местные бюджеты перегружены обязательствами, возложенными на них федеральным законодательством без предоставления источников финансирования («нефинансируемые федеральные мандаты»). Основная часть расходов региональных и местных бюджетов, включая заработную плату в бюджетной сфере, а также финансирование сети бюджетных учреждений регламентируются централизованно установленными нормативами. Действует множество централизованно устанавливаемых натуральных и финансовых норм. Бюджетное законодательство РФ не содержит базового элемента системы межбюджетных отношений – четкого разграничения полномочий и ответственности между органами власти разных уровней по осуществлению бюджетных расходов (так называе-

мых расходных полномочий). Широкая сфера расходов отнесена к сфере «совместного» финансирования, вследствие чего размывается ответственность за предоставление значительной части общественных услуг.

Бюджетный федерализм в Российской Федерации в настоящее время

Российская Федерация в настоящее время отличается достаточно высоким уровнем централизации – она может передать полномочия на нижестоящий уровень, а может забрать их обратно. Последствием муниципальной и административной реформ, проводимых сейчас в России, явилось изменение и резкое возрастание роли федерального центра. Ярким примером служат Федеральный закон от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» и Федеральный закон от 6 октября 1999 г. № 184-ФЗ «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации».

Российская конституционная модель бюджетного федерализма на сегодняшний день отличается крайне общим характером регулирования и нуждается в совершенствовании, ибо пробелы регулирования порождают проблемы в текущем федеральном законодательстве, призванном юридически обеспечивать реализацию конституционных основ. Конституционное закрепление основ бюджетного федерализма позволит децентрализовать отношения между Российской Федерацией и ее субъектами.

Позитивное влияние бюджетной децентрализации на экономический рост, в частности, доказывалось Дж. Хафером и А. Шахом, которые основывались на системе специально разработанных ими индексов (показатели политической свободы, политической стабильности, качества управления), которые сравнивались с динамикой ВВП, его распределением, соотношением внутреннего долга с ВВП и т. д.

В России централизованное принятие решений и финансовый контроль остаются основными характеристиками российской финансовой системы. В области доходов более 90 % региональных и местных доходов непосредственно контролируется федеральным законодательством. Федеральные налоговые органы собирают почти 100 % налогов, уплаченных в региональные и местные бюджеты.

Результатом «Программы развития бюджетного федерализма» (2001–2005) стало четкое разграничение расходных полномочий, закрепление за бюджетами всех уровней доходных источников. Самое главное – принята основополагающая часть закона о разграничении полномочий. Приняты необходимые поправки в бюджетное законодательство, которые позволяют выстроить систему межбюджетных отношений, необходимую для четкого функционирования каждого из уровней бюджетной системы. Принято решение по самостоятельности каждого из уровней бюджетной системы, закреплению соответствующих доходных источников, расходных обязательств. Четко определена система межбюджетных трансфертов, выстроена устойчивая система фондов межбюджетного выравнивания. Это и фонд финансовой поддержки территорий, и фонд софинансирования социальных расходов, которые относятся к компетенции субъектов Российской Федерации, и фонд реформирования региональных финансов.

Основная задача, которая была поставлена, – это сглаживание объективных различий в уровне социально-экономического развития регионов. Но намеченной цели так и не было достигнуто. Что касается закрепления доходных источников, то и здесь не достигнуто намеченной цели, потому что мы видим сейчас высокий уровень централизации доходов на уровне федерального бюджета, мы видим, что собственные доходы бюджетов субъектов Российской Федерации и местных бюджетов составляют всего лишь 15 процентов от общего объема доходов, и это не способствует развитию самостоятельности бюджетов всех уровней.

Изменения, внесенные в бюджетное и налоговое законодательство России в 2001–2004 гг., еще больше усилили эту тенденцию. И без того высокая степень концентрации средств в федеральном бюджете на стадии первичного распределения налогов по вертикали бюджетной системы заметно возросла. Регионы, сохранив за собой основную массу расходных обязательств, потеряли значительную часть налоговых источников. В результате повысилась их зависимость от поступлений из федерального бюджета. Тем самым была существенно подорвана финансовая база региональных и местных бюджетов, и резко увеличился объем встречных финансовых потоков.

Совет Федерации неоднократно вносил предложения по поводу перевода регионального подоходного налога с населения. Обсуждалось то, что этот налог надо взимать по месту жительства людей, но Правительство на это предложение так и не откликнулось.

С 2005 г. реализуются дальнейшие меры по централизации государственных финансовых ресурсов. В федеральном бюджете аккумулируется 1,5 п.п. ставки налога на прибыль организации, в него зачисляются в полном объеме водный налог и 95 % поступлений по налогу на добычу полезных ископаемых по нефти. В соответствии с внесенными изменениями в Бюджетный кодекс РФ в части регулирования межбюджетных отношений перечень региональных налогов и сборов, установленный в ст. 14 Налогового кодекса РФ, сокращается с семи до трех (транспортный налог, налоги на имущество организации и игорный бизнес), а местных (ст. 15 НК РФ) – с пяти до двух (земельный налог и налог на имущество физических лиц). При этом все изменения в распределении налоговых доходов между уровнями бюджетной системы планируется закрепить в Бюджетном и Налоговом кодексах, а не в действующих только один год законах о бюджете.

Следовательно, наиболее значимые реальные доходы центр оставляет за собой, строго регламентируя даже крайне ограниченные собственные налоговые источники субъектов Федерации. Такое «совершенствование» системы межбюджетных отношений и региональных финансов, естественно, не отвечает основополагающим принципам бюджетного федерализма.

Было принято решение подготовить новую программу. В новой программе по развитию бюджетного федерализма в России поставлены следующие задачи.

В первую очередь необходимо сделать стабильной систему межбюджетных трансфертов, чтобы она каждый год не менялась принципиально. Мы переходим к среднесрочному бюджетному планированию. Межбюджетные трансферты должны быть стабильны на среднесрочную перспективу, чтобы субъекты Российской Федерации могли планировать и прогнозировать объем ресурсов, который будет у них не только на очередной финансовый год, но и на среднесрочную перспективу могли бы планировать объем доходной базы бюджета. Уже создан ряд отдельных инструментов, например, в Бюджетном кодексе прописана необходимость индексации фонда финансовой поддержки территорий ежегодно на уровне инфляции. В этом году мы пошли на больший шаг, проиндексировав фонд финансовой поддержки на тот уровень инфляции, который фактически сложился за последние три года, а не исходя из планового уровня инфляции, как это считалось ранее.

Необходимо отказаться от внесения изменений в налоговое и бюджетное законодательство, которые бы ущемляли интересы субъектов Российской

Федерации. Зачастую мы видим, что вносятся изменения в налоговое законодательство, которые приводят к сокращению ресурсной базы бюджетов субъектов. Казалось бы, после разграничения полномочий принятие таких решений должно компенсироваться в полном объеме тем уровнем власти, которая принимает такие решения. Но в отношении налогового законодательства не всегда это происходит. Надо четко понимать, что если вносятся изменения в налоговое законодательство, затрагивающие интересы субъектов Российской Федерации, нужно искать замещение этих средств в виде финансовой помощи, а лучше всего постараться минимизировать такие изменения, с тем чтобы налоговая база была стабильной.

Существуют разные точки зрения по поводу того, присутствует ли бюджетный федерализм в России или нет. Например Л.Ю. Рокецкий, председатель Комитета по вопросам местного самоуправления, утверждает, что «у нас отсутствует бюджетный федерализм». Свою точку зрения он доказывает на примере закона «О бюджете», он говорит, что в консолидированном бюджете России учитываются только два вида бюджета: федеральный и немного региональный. Местный же растворился в региональном. Другие, например Н.С. Максимова, заместитель председателя Комитета Государственной Думы по бюджету и налогам, утверждают, что в целом курс на развитие бюджетного федерализма дает свои плоды. Появляется некая колея, в которой работают все, появляются правила, которые становятся понятными и ясными всем.

Конечно, на данной стадии развития бюджетного федерализма в России много проблем. Я не буду останавливаться на том, что уже говорилось о централизации налогово-бюджетных отношений, о том, что нарушается принцип самостоятельности бюджетов субъектов Федерации, муниципалитетов, о том, что существующая на сегодняшний день система финансовых трансфертов все-таки рассчитана не на развитие регионов, а просто на финансовую помощь (подробнее о проблемах смотри следующий пункт).

Личная и ведомственная власть продолжают играть важную роль в межбюджетных отношениях в России, особенно в отношениях между региональными и местными органами власти. Например, вместо того, чтобы придерживаться бюджета, местные правительства зачастую вынуждены выполнять финансовые распоряжения сверху, которые обычно передаются в форме телеграмм или посредством неофициального телефонного звонка, в обход официальных способов связи. С другой стороны, неформальные отношения с правительствами верхнего уровня позволяют местным чиновни-

кам добиваться благоприятных финансовых условий для своих муниципальных образований. Такая деятельность приводит к отсутствию открытости и неэффективной работе.

Таким образом, демократическая дисциплина и упорядоченное гражданское общество в России еще не созданы. В зрелых демократических обществах выборные чиновники из различных партий и различных уровней власти работают вместе для создания новых законов на основе консенсуса и компромиссов. В России конструктивное сотрудничество между правительствами трех уровней подменяется своего рода торгом. Межбюджетные обязательства не рассматриваются как формальные контрактные обязательства ни фактически, ни по закону. В результате, финансовая дисциплина межбюджетных отношений гораздо слабее, чем в частном секторе России.

В целом федерализм не является приоритетным направлением, и реформа межбюджетных отношений играет подчиненную роль по отношению к другим реформам. Другие основные структурные реформы общественных институтов, таких как правовая система, плохо скоординированы или вообще не скоординированы с текущей реформой межбюджетных отношений. Это объясняется тем, что федеральное правительство еще не сформулировало долгосрочную стратегию социального и экономического развития страны, которая позволила бы координировать экономическую и финансовую деятельность всех членов Федерации.

Элементы бюджетного федерализма в ФРГ

Немецкий опыт федерализма, в том числе бюджетного, вплоть до последнего времени находился в тени американского опыта, основанного на идеях так называемого конкурентного федерализма.

Философия немецкого подхода заключается в следующем: страна, которая стремится быть федеративной, единообразие условий жизни (включая обычные общественные услуги) ценит выше разнообразия.

Основой формирования нормально функционирующей системы межбюджетных взаимоотношений является четкое распределение компетенций между административно-территориальными единицами разных уровней, которое происходит в трех сферах: законодательстве, управлении и финансировании. Большинство задач решается федерацией и землями (субъекты федерации) совместно. Федерация финансирует объекты, имеющие общегосудар-

ральное значение, земли обеспечивают средствами объекты регионального значения, общины финансируют все местные социально-бытовые, образовательные, культурные и тому подобные мероприятия.

Основным источником доходной части государственного бюджета в Германии (как и в России) являются налоги. Распределение налогов в Германии четко прописано в Основном законе страны. Некоторые из них полностью поступают одному субъекту, другие распределяются в определенной пропорции между несколькими получателями. При этом каждый уровень власти имеет свой источник доходов, достаточный для финансовой автономии. Так, федеральный центр получает полностью акцизы на бензин, табак, кофе, часть таможенных пошлин.

Значительная часть налоговых источников в ФРГ закреплена за федеральным центром. В результате, последний получает большие возможности по проведению вертикального и горизонтального выравнивания путем предоставления финансовой помощи землям (т. е. федеральное правительство стремится обеспечить на всей территории страны одинаковые возможности для граждан по получению бюджетных услуг).

Система «вертикального выравнивания»: распределение налогов между корпорациями публичного права (согласно ст. 106 Основного закона Германии) (см. табл. 1).

Особенностью вертикального выравнивания в Германии является то, что доходы от общих налогов, за исключением НДС, делятся поровну между федерацией и землями. Доля общин в подоходном налоге и налоге на заработную плату составляет 15 %, а в налоге на скидку с процентной ставки – 12 %. Общины также делают отчисления в бюджеты федерации и земель от одного из общинных налогов – промыслового.

В Германии выравнивание территориальных диспропорций осуществляется за счет разумного распределения налогов, что уменьшает остроту политических проблем. Это выравнивание по своей природе преимущественно горизонтальное.

Опыт ФРГ весьма полезен и интересен для России, особенно интересны некоторые аспекты в области вертикального и горизонтального выравнивания. Но при этом не стоит слепо копировать всю немецкую модель, необходимо адаптировать ее к российским условиям.

Система «вертикального выравнивания» в Германии

Федерация	Федерация и земли совместно	Земли	Общины
Федеральные налоги: – таможенные пошлины; – монополия на спиртные напитки; – налог с оборота капиталов; – налог на страхование налог с обменных операций; – налог в рамках ЕС; – компенсационные сборы, налоги на потребление (за исключением налога на пиво)	Общие налоги: – подоходный налог; – налог на заработную плату; – налог на скидку с процентной ставки; – налог на прибыль корпораций; – налог с оборота (НДС)	Земельные налоги: – имущественный налог; – налог на наследство; – налог с автомобилей; – налог на покупку земельных участков; – налог на пиво; – налог с игорных учреждений; – налог на пожарную охрану	Коммунальные налоги: – промысловый налог; – земельный налог; – местные налоги (на владельцев собак, на охотников, на предметы роскоши)
Доля от общих налогов: – подоходный налог и налог на заработную плату (42,5 %); – налог на скидку с процентной ставки (44 %); – налог на прибыль корпораций (50 %); – налог с оборота (НДС)	Доля от промыслового налога	Доля от общих налогов: – подоходный налог и налог на заработную плату (42,5 %); – налог на скидку с процентной ставки (44%); – налог на прибыль корпораций (50 %); – налог с оборота (НДС)	Доля от общих налогов: – доля от подоходного налога и налога на заработную плату (15 %); – доля от налога на скидку с процентной ставки (12 %)
Доля от промыслового налога		Доля от промыслового налога	Финансовые отчисления согласно земельным законам

В целом, по общим принципам организации межбюджетных отношений и по степени децентрализации бюджетной системы Россия и Германия вполне сопоставимы друг с другом. Однако за сходной внешней формой кроются различные механизмы регулирования межбюджетных отношений.

Основным источником доходной части государственного бюджета, как в Германии, так и в России являются налоги. Также сходной чертой является большое количество распределительных налогов.

Однако российская система вертикального распределения налогов имеет немало отличий от германской. *Во-первых*, к общим здесь относится

большинство налогов. *Во-вторых*, в России так и не удалось добиться реального выравнивания положения субъектов Федерации в бюджетной системе. *В-третьих*, специфично для России использование на уровне субъектов Федерации механизма, предусматривающего соединение в одном налоге ставок, устанавливаемых органами управления различных уровней, при введении вышестоящими органами определенных предельных ставок.

В отличие от Германии, в России горизонтальное перераспределение почти отсутствует. Существующий фонд финансовой поддержки субъектов Федерации является лишь аналогом дополнительных субсидий федерации в Германии.

В области разграничения источников опыт РФ во многом схож с опытом ФРГ: в обеих странах установлено единообразное законодательство по всем важнейшим вопросам, а также единая налоговая система по всей федерации.

Подводя итоги, можно сказать, что применить германскую модель в России в чистом виде в системе перераспределения бюджетных ресурсов из-за наличия диспропорций между субъектами Федерации как в доходах, так и в расходах на душу населения, не представляется возможным. Ее необходимо адаптировать к специфике России.

Лебедева Ю.В., Корх И.Г., Хапугина Н.С.

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

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЫНКА АВТОСТРАХОВАНИЯ

Сейчас зарегистрированный столичный автопарк уже перевалил за 4 млн авто. В целом по стране за прошлый год парк машин увеличился на 9 %. Для сравнения: в Европе рост количества автомобилей на 2 % в год вызывает опасения у правительств на местах. Ежедневно на столичных дорогах появляется в среднем 550 новых автомобилей. Особенно существенно вырос автопарк Московской области – почти на 15 %.

С ростом числа автомобилей также неуклонно растет количество автомобильных аварий. Ездить в Москве стало не просто трудно, а очень трудно. Ведь помимо московских автомашин ежедневно по Москве колесят более 1 миллиона автомобилей, зарегистрированных в других регионах. Низкая

культура вождения сильно усугубляет и без того напряженную ситуацию. Статистика автоаварий и ДТП на российских дорогах очень печальна. Так, по сообщениям ГИБДД, в декабре в Москве регистрировалось в среднем 350–400 аварий в день. Из них 30–40 серьезных. А сколько не регистрировалось или связано с фактами ущерба без ДТП? Это никто не сможет точно посчитать, но, скорее всего, цифра в разы превышает официальную статистику. А всего в Москве за 2007 г. произошло более 15 тыс. аварий. Если считать, что в основном в аварии участвуют 2 автомобиля, то получается, что в ДТП в столице попадает каждый сотый автомобиль. Зимний сезон традиционно считается сезоном «жестянщика», – количество страховых случаев существенно увеличивается поздней осенью и зимой, особенно во время гололеда.

В качестве сравнения: количество аварий, произошедших в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, составляет 11 тыс. 445. Дорожная обстановка остается тревожной, и только за 10 месяцев 2007 г. на дорогах нашего региона зарегистрировано 7551 дорожно-транспортное происшествие, в которых погибли 557 человек, среди них 11 детей и было ранено 8809 человек, из них 649 детей.

Еще одним бременем обладания автомобилем становится потенциальная опасность лишиться автомобиля вследствие угона. Согласно обнародованным отчетам МВД, по сравнению с прошлым годом количество угонов выросло на 17 %. Да и всем памятны постоянные сообщения СМИ об угоне очередного эксклюзивного автомобиля. Так что все эти факты делают автострахование – покупку полиса ОСАГО и КАСКО автомобиля (автокаско) – просто необходимостью [2].

Обязательное страхование гражданской ответственности автовладельцев

ОСАГО – обязательное страхование автогражданской ответственности. Каждый автовладелец обязан иметь при себе полис ОСАГО с 1 июля 2003 г. [3].

Объектом обязательного страхования являются имущественные интересы, связанные с риском гражданской ответственности владельца транспортного средства по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу потерпевших при использовании

транспортного средства на территории Российской Федерации. Страховым случаем признается причинение в результате дорожно-транспортного происшествия в период действия договора обязательного страхования владельцем транспортного средства вреда жизни, здоровью или имуществу потерпевшего, которое влечет за собой обязанность страховщика произвести страховую выплату. Таким образом, застраховав свою гражданскую ответственность при управлении автомобилем, в случае виновности в ДТП можно избавиться от забот по восстановлению автомобиля пострадавшей стороны (если, конечно, стоимость ремонта не превышает лимита ответственности полиса ОСАГО). При этом необходимо понимать, что полис ОСАГО страхует только ответственность, и любые повреждения автомобиля придется ремонтировать за свой счет.

Для оформления страховки ОСАГО необходимо предоставить следующие документы [6]:

- паспорт страхователя и собственника транспортного средства;
- свидетельство о регистрации или ПТС;
- водительские удостоверения лиц, допущенных к управлению автомобилем;
- предыдущий полис (в случае пролонгации договора).

С 1 марта 2009 г. вводятся в действие поправки в закон об ОСАГО. Новые правила в системе обязательного страхования автогражданской ответственности (ОСАГО) предусматривают прямое возмещение убытков и упрощенную схему оформления ДТП (европротокол).

Система прямого возмещения убытков предусматривает право потерпевшего обратиться по страховому случаю в страховую компанию, с которой у него заключен договор ОСАГО, а не в страховую компанию виновника ДТП, как это было раньше.

Прямое возмещение убытков по ОСАГО возможно при условии, что:

- в результате ДТП вред причинен только имуществу;
- оба участника происшествия застрахованы по договорам ОСАГО, заключенным не раньше 1 марта 2009 г.;
- характер и перечень повреждений автомобилей не должен вызывать разногласий у участников аварии.

При упрощенном порядке оформления страховая выплата потерпевшему не будет превышать 25 тысяч рублей.

Без полиса ОСАГО не представляется возможным поставить свой автомобиль на учет в ГИБДД и пройти государственный техосмотр. При управлении ТС оригинал полиса всегда нужно иметь при себе, равно как права и документы на машину. В случае отсутствия полиса ОСАГО инспектор ГИБДД имеет право наложить штраф в размере от 5 до 8 МРОТ (500–800 р.). Если полис есть, но его, например, забыли дома, инспектор имеет право отправить ТС на штрафстоянку, откуда его можно забрать, только предъявив полис. Постановка на штрафстоянку связана, как правило, с вызовом эвакуатора, его оплатой, оплатой самой стоянки, потерей времени на путешествие до дома и обратно, поэтому лучше заплатить штраф, чем забирать автомобиль со штрафстоянки.

Чтобы понять, от чего зависит стоимость ОСАГО [4], достаточно воспользоваться «калькулятором любой из компаний, занимающихся автокредитованием (см. рис. 1).

Калькулятор ОСАГО - расчет стоимости страхового полиса ОСАГО

Владение ТС	<input type="text" value="Физическое лицо"/>
Тип ТС	<input type="text" value="—"/>
Прописка собственника ТС	<input type="text" value="—"/>
Количество водителей	<input type="text" value="—"/>
Минимальный возраст допущенного к управлению ТС	<input type="text" value="—"/>
Минимальный стаж допущенного к управлению ТС	<input type="text" value="—"/>
Мощность ТС	<input type="text" value="—"/>
Период использования ТС в течение срока страхования:	<input type="text" value="—"/>
Количество лет безаварийной езды:	<input type="text" value="—"/>

Рис. 1. Расчет стоимости страхового полиса ОСАГО

По ОСАГО Законом предусмотрены только скидки за безубыточную езду, а тарифы установлены государственными органами и едины для всех СК. Однако не все страховые компании соглашаются делать максимальные скидки по безаварийности, рассчитанные исходя из реального безаварийного стажа, без учета страховой компании, в которой ранее была застрахована ответственность водителей. Если полис ОСАГО покупается не в страховой компании, а через агента, и агент предлагает скидку за счет своей комиссии, лучше не пользоваться услугами такого «представителя», поскольку, *во-первых*, это противозаконно, *во-вторых*, комиссия по ОСАГО во всех компаниях не велика и давать дополнительную скидку экономически не целесообразно, поэтому велика вероятность приобрести недействительный полис по дешевке и, наконец, *в-третьих*, добросовестный агент никогда не будет подставлять своих партнеров (в данном случае страховую компанию очень серьезно наказывают за нарушение законодательства, вплоть до лишения лицензии).

Еще недавно к выбору компании по ОСАГО можно было подходить менее ответственно, чем к выбору компании по КАСКО, так как возмещение по этой страховке будет получать не виновник, а потерпевший. Так что собирать справки и стоять в очереди в страховой компании придется именно потерпевшему. Правила во всех компаниях одинаковые, условия и стоимость тоже. Однако скоро будут узаконены изменения в законе об ОСАГО, согласно которым можно будет обращаться за выплатой в свою страховую компанию, а не в компанию виновника. В свете этого изменения уже сейчас стоит обратить внимание на компании, стремящиеся расширить набор услуг для своих клиентов как, например, выезд аварийного комиссара на место ДТП, увеличение лимита ответственности ОСАГО за небольшую доплату, предоставление бесплатного эвакуатора при ДТП и т. д. Сам факт введения таких дополнительных предложений свидетельствует, что компания осознает важность уважительного отношения к своим клиентам. Даже если выбранная вами компания обанкротится или у нее будет отозвана лицензия, то выплаты все равно будут осуществляться из компенсационного фонда РСА.

В качестве практического примера (рис. 2) рассчитаем стоимость ОСАГО для какого-то гипотетического автомобиля, заодно посмотрев, к каким параметрам стоимость особенно чувствительна:

Калькулятор ОСАГО

Срок страхования	1 год	
<u>Территория</u> *	Санкт-Петербург	▾
Страхователь	Физическое лицо	▾
Категория *	Легковые автомобили	▾
Мощность, л.с.	свыше 70 до 100 включите.	▾
Период использования	10 месяцев и более	▾
Лица, допущенные к управлению		
<u>Без ограничений</u>		
• Ограниченный список		
<u>Класс бонуса-малуса</u>	3	▾
<u>Возраст и водительский стаж</u>		
<u>Возраст до 22 лет включительно, стаж до 3 лет включительно</u>	▾	
Страховая сумма ДГО, руб	300 000	▾

Рис. 2. Практический расчет стоимости страховки легкового автомобиля

В данном случае получаем следующий результат (рис. 3).

	Стоимость полиса
ОСАГО	6 058,80 руб
ДГО	975 руб
<u>ДГО со скидкой</u>	682 руб

Рис. 3. Итоговая сумма

- Практика показала, что если изменить физическое лицо на юридическое, то сумма увеличится до **7 267,50 руб.**
- Изменения категории автомобиля, к примеру, на грузовик, не внесли особых различий в итоговую сумму.

- Изменения в мощности повлекли за собой практически такие же изменения, как и смена физического лица на юридическое **7 270,56 руб.**

- Изменения списка лиц, допущенных к управлению, также не повлекли за собой особых изменений в итоговой сумме.

- При увеличении класса бонуса-малуса сумма сократилась на ту же величину, что и в предыдущих пунктах – **5 755,86 руб.**

Что касается всех остальных параметров, то их изменения не повлекли за собой каких-либо значительных изменений, а значит можно сделать вывод, что в наибольшей степени сумма по ОСАГО зависит именно от страхователя, мощностей и бонуса-малуса.

Кроме того, следует отметить, что с 01.03.2009 г. по ОСАГО вводятся так называемые «коэффициенты убыточности», которые соответственно повышают или понижают стоимость полиса на следующий срок страхования.

По отдельным тарифным территориям и типам транспортных средств нижняя граница годового коэффициента убыточности уже на 1 июля 2008 г. превысила критический уровень. По городам с $K_t = 1$ данный показатель составил 79,4 %, по городам с $K_t = 1,3$ – 82,7 %, по населенным пунктам с $K_t = 0,5$ – 88,0 %, по автобусам – 88,1 %, по трамваям – 129,0 %, по троллейбусам – 153,1 %, по такси – 156,9 %.

В соответствии с постановлением правительства РФ № 225 «О внесении изменений в страховые тарифы по обязательному страхованию гражданской ответственности», коэффициенты к базовому тарифу ОСАГО для молодых водителей повысились, а для автомобилей мощностью свыше 100 лошадиных сил понизились.

Как следует из приложения к постановлению правительства, стаж «опытного» водителя увеличился с двух до трех лет. Теперь для водителей в возрасте до 22 лет со стажем вождения до 3 лет включительно коэффициент составит 1,7 вместо прежних 1,3. Для водителей старше 22 лет и стажем вождения до 3 лет включительно ставки выросли с 1,2 до 1,5, а для тех, кто младше 22 лет, но со стажем более 3 лет – с 1,15 до 1,3.

Коэффициент для полисов, допускающих к управлению автомобилем неограниченное количество водителей, вырос с 1,5 до 1,7. Также изменились коэффициенты в зависимости от мощности двигателя. Для автомобилей мощностью до 50 лошадиных сил (л. с.) они выросли с 0,5 до 0,6, от 50 до 70 л. с. – с 0,7 до 0,9.

Между тем коэффициенты для более мощных машин снизились. Для автомобилей мощностью от 100 до 120 л. с., от 120 до 150 л. с. и свыше 150 л. с. они составят 1,2, 1,4 и 1,6 соответственно, т. е. на 0,1 меньше для каждой категории.

Кроме того, ранее сообщалось, что были пересмотрены коэффициенты к базовому тарифу для некоторых регионов, где этот вид страхования оказался убыточным. Разработкой новых ставок страхования автогражданской ответственности занималось Министерство финансов.

Страхование КАСКО

Полное **КАСКО** – это возмещение страховой компанией ущерба, нанесенного автомобилю действиями третьих лиц, в том числе угон, хищение, гибель или повреждение транспортного средства либо его отдельных частей, деталей, узлов, агрегатов, а также дополнительного оборудования.

Стоимость полиса КАСКО складывается из многих факторов, в частности на стоимость страховки влияет возраст водителя и автомобиля, водительский стаж, марка и модель авто, даже пол водителя. Если разобраться в специфике автокаско, то можно значительно сэкономить [5].

Страховое возмещение автовладельцу будет выплачено в следующих случаях:

- дорожно-транспортное происшествие (ДТП);
- потеря автомобиля владельцем вследствие его угона или хищения;
- потеря отдельных частей транспортного средства вследствие их хищения, например деталей автомобиля, агрегатов или функциональных узлов;
- различные противозаконные действия третьих лиц, приводящие к причинению ущерба транспортному средству. К данному пункту относятся акты вандализма и намеренного вредительства;
- причинение ущерба транспортному средству при попытках его угона;
- повреждения транспортного средства или полная его утрата вследствие пожара (или самовозгорания);
- ущерб, полученный автомобилем вследствие различных стихийных бедствий (молния, взрыв, возгорание);
- воздействие на транспортное средство непреодолимой силы;
- случайное попадание в автомобиль или падение на него камней или других тяжелых предметов.

Итак, рисков, которые может покрывать автострахование каско достаточно много (угон, ущерб, ДТП, пожар, стихийные бедствия, падение на авто инородных тел), но не обязательно оплачивать их все. Можно выбрать наиболее вероятные и включить в страховой договор только их. Например, угон и ущерб от ДТП – наиболее вероятные происшествия, их нужно включать обязательно.

Страховая компания несет ответственность перед автовладельцем по полису «**Автокаска**», и эта ответственность определяется суммой максимальной страховой выплаты. Лимит страхового покрытия определяется на основе общей стоимости транспортного средства (сокращенно ТС) с учетом уровня износа на момент страхования. Максимальный размер выплаты устанавливается при признании полной утраты или невозможности ремонта транспортного средства при угоне, разбое, противоправных действиях третьих лиц, мошеннических акциях.

Полис Автокаска позволяет автовладельцу получить компенсацию за необходимый ремонт автомобиля или его угон.

Как сэкономить на КАСКО?

Значительную сумму можно сэкономить, применяя **франшизу**. Она освобождает страховщика от обязательной компенсации ущерба меньше определенной суммы. Для владельца полис каско с франшизой – это прежде всего экономия до 60 % от стоимости полиса. В натуральном выражении это от нескольких тысяч, до десятков тысяч рублей. С другой стороны, последствия мелких ДТП, неосторожной парковки и так далее придется устранять за собственный счет.

Естественно, неопытным водителям, особенно владельцам новых иномарок, автострахование в таком виде подходит мало. Многие молодые женщины, например, стараются заключить договор КАСКО, который предусматривал бы выплаты и за незначительные повреждения. Тем, кто за рулем транспортного средства недавно, такой подход обеспечивает больший психологический комфорт на дороге.

Очевидно, автострахование на льготных условиях проще получить дисциплинированным водителям. Тем, кто за год не попадал в ДТП, предоставляют скидки вплоть до 10 %, плюс дополнительную накопительную скидку на полис автокаска последующих лет, если безаварийная история продолжается.

В последнее время появилось очень много льготных программ КАСКО от страховых компаний. Популярной является модель договора, когда полному возмещению подлежат случаи угона и ДТП, в которых установлен виновный. В противном случае автовладелец получает только половину суммы, оговоренной в страховке [7].

Основные факторы, влияющие на стоимость КАСКО:

- марка, модель автомобиля, объем двигателя;
- стоимость автомобиля, стоимость дополнительного оборудования;
- от количества водителей, их стажа и возраста;
- срок договора;
- наличие охранной сигнализации, условия хранения, условия эксплуатации и др.

Пример формы для заполнения см. на рис. 4.

The image shows a web form for calculating the cost of a CASCO insurance policy. At the top, there are three tabs: 'КАСКО' (selected), 'ОСАГО', and 'ДМС'. The form contains the following fields:

- Марка автомобиля: Выберете марку... (dropdown menu)
- Модель автомобиля: (dropdown menu)
- Дата выпуска: январь (dropdown), 2009 (dropdown)
- Пробег, км: (input field) Объем дв.: (input field) Руль: справа (radio), слева (radio)
- Мощность, л.с.: Выберете... (dropdown menu)
- Стоимость: (input field) RUB (dropdown menu)
- Постановка на учет: Выберете... (dropdown menu)

At the bottom of the form, there is a progress bar labeled 'Анкета заполнена на 0%' and a 'Продолжить' button with a right-pointing arrow.

Рис. 4. Расчет стоимости страхового полиса КАСКО

Некоторые страховые компании позволяют снизить стоимость страхования КАСКО в случае выполнения ряда условий (ограничение количества водителей, нахождение автомобиля на охраняемой стоянке в ночное время и т. п.).

Чаще всего при страховании по автокаско страховые компании выдвигают ряд условий. Обычно требования сводятся к установке автосигнализации, однако список требований может быть расширен (начиная от установки дополнительных иммобилайзеров, механических противоугонных средств и заканчивая установкой дорогостоящих поисково-охранных GSM-GPS и радиосистем) и сыграть решающую роль при выборе страховой компании [9].

В качестве практического примера узнаем, какие параметры больше всего влияют на будущую сумму (рис. 5).

Узнайте сколько стоит Ваш полис КАСКО

Представьтесь, пожалуйста	Юля
Контактный телефон	+7 (685) 62464067
Регион регистрации Вашего автомобиля	Санкт-Петербург ▼
Марка	KIA ▼
Модель	PICANTO ▼
Год выпуска	2008 ▼
Дата Вашего рождения	04.04.1988
Пол	женский ▼
Дата выдачи Вашего первого водительского удостоверения	15.06.2007
Средства защиты от угона установленные на Вашем автомобиле	<input type="radio"/> только штатные <input checked="" type="radio"/> дополнительные <input type="checkbox"/> в т.ч. поисковая система
Когда Вы планируете приобрести полис	в течение недели ▼

Предварительная стоимость Вашего полиса КАСКО

42 327 руб.

Стоимость полиса КАСКО с франшизой 7 500 руб.
30 226 руб.

Расчет производится для стоимости автомобиля
333 000 руб.

Понравилась цена?
Закажите полис по телефону:
8 800 100-2-100

[Звонок бесплатный Позвонить через интернет](#)
[Оформить полис через интернет](#)
[Вход для зарегистрированных клиентов](#)

[Наши продукты](#)
[Наши преимущества](#)
[Полезная информация](#)
[О нас](#)
[Поездки за рубежом](#)
[Обратная связь](#)

Мы позвоним Вам сами

Ваш номер
+7 ()

Рис. 5. Расчет стоимости КАСКО для Kia Piccanto

Начнем изменять параметры:

- если поменять Санкт-Петербург на Москву, то сумма сразу вырастает до **56 836 руб.**;
- при смене марки машины, к примеру на Fiat, сумма вырастает уже до **60 294 руб.**;
- если сменить год выпуска на 1 год (т. е. поставить 2007 г.), то сумма падает до **41 864 руб.**;
- если поменять женский пол на мужской, то сумма вырастает на 2 тысячи и составляет **44 199 руб.**;

- при смене средств защиты, сумма меняется незначительно.

Таким образом, можно сделать вывод, что наибольшее влияние оказывают такие пункты, как регион и марка автомобиля.

Кроме того, при страховании автомобилей нередко используется **франшиза**.

Франшизой называется финансовое участие страхователя в возмещении ущерба, т. е. условие, когда автовладелец компенсирует часть ущерба за свой счет. Традиционно франшиза может быть безусловной и условной. Безусловная франшиза используется наиболее часто и предусматривает обязательное «софинансирование» автовладельцем причиненного ему ущерба [10].

Например, если безусловная франшиза 300 долларов, то какой бы ущерб ни был причинен, страховая компания недоплачивает эти 300 долларов. Когда франшиза условная, что бывает достаточно редко, то действует следующая схема: если ущерб свыше 300 долларов, его полностью выплачивает страховщик, а если он меньше – страхователь.

Страховщики приветствуют использование франшизы в договорах автострахования. Во-первых, франшиза избавляет страховую компанию от достаточно большого потока обращений по мелким убыткам. Во-вторых, франшиза дисциплинирует водителей. Зная, что мелкий ремонт необходимо будет проводить за свои деньги, человек склонен более ответственно относиться к парковке и не совершать рискованных маневров на дороге, а это уменьшает вероятность и более серьезных происшествий.

Выгодна ли франшиза для автовладельцев? Все зависит от индивидуального отношения ко времени и деньгам. С одной стороны, страхование без франшизы позволяет полностью переложить заботы о ремонте на плечи страховщика. При этом не нужно думать, где взять деньги на ремонт, которых обязательно не окажется во время аварии. В то же время для покупки полного каско необходимо выложить единовременно немалую сумму денег (тариф – от 7 % стоимости автомобиля), а также располагать достаточным временем для сбора справок и соблюдения процедур, предписанных при наступлении страхового случая.

С другой стороны, есть группы автовладельцев, которым можно порекомендовать страховаться только с франшизой. Во-первых, это аккуратные и опытные водители, для которых наиболее актуальны риски угона или ДТП, где виноват другой автомобиль.

Кроме того, франшиза выгодна тем, что помогает существенно сэкономить как средства при покупке полиса, так и время при урегулировании убытков, поскольку по мелким убыткам автовладельцу не нужно будет оформлять никаких документов и он сам сможет решать, когда, где и как восстанавливать автомобиль.

Тем не менее существуют определенные трудности с приобретением договора автострахования с франшизой. Как известно, более 30 % новых автомобилей приобретается в кредит, а важнейшим условием его получения является полис КАСКО, который в большинстве банков должен быть без франшизы. То есть развитию автострахования с франшизой препятствуют банки, требующие полной страховой защиты автомобиля, передаваемого банку в залог.

Как ни странно, не способствуют продажам полисов автострахования с франшизой и страховые агенты. Основной доход агента заключается в комиссионном вознаграждении, которое рассчитывается в виде определенной доли (процента) от полученной премии. А франшиза способствует снижению стоимости полиса КАСКО и, следовательно, дохода агента. В то же время агенты большинства страховщиков уполномочены решать вопросы франшизы.

Не стоит забывать, что существуют программы, по которым включение франшизы является обязательным условием покупки полиса. Так, в «РК-гарант» это относится к транспортным средствам, используемым в качестве такси или сдаваемым в аренду. А в компании «НАСТА» некоторые модели автомобилей вообще не принимаются на страхование без франшизы, а также существуют специальные предложения, в которые уже заложена франшиза для уменьшения тарифа и удобства клиента.

В итоге о введении автострахования [1] можно сказать следующее.

Во-первых, теперь владельцы транспортных средств материально заинтересованы в безопасности дорожного движения – значит, на трассах станет спокойнее. *Во-вторых*, новый закон должен привести к постепенному исчезновению старых автомобилей из-за высоких страховых тарифов – всегда неприятно платить почти те же деньги за рухлядь, что и за выставочный экземпляр. Стоимость машины не может быть сопоставима со стоимостью страховки: «или ишак сдохнет, или визирь помрет». *В-третьих*, теперь для прохождения технического осмотра и снятия/постановки на учет автомобиля требуется страховой полис – невеликая радость, но все-таки количество неза-

страхованных машин будет стремиться к нулю. Ну и, наконец, в-четвертых, если застрахованный человек окажется участником аварии, ему не придется бегать в поисках денег – за него ущерб возместит страховая компания.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Ивашковская И.В., Родионов И.И.* Корпоративные финансы.
2. Нужны деньги? Потребительские кредиты: ЮниКредит Банк [Электронный ресурс] <<http://www.vedomosti.ru>>
3. Расчет стоимости ОСАГО: Российский союз автостраховщиков [Электронный ресурс] <<http://www.autoins.ru/ru/osago/calculator>>
4. Анкета: Единый Центр Страхования [Электронный ресурс] <<http://www.insurpolis.ru/>>
5. «Что такое КАСКО?»: KupiPolis [Электронный ресурс] <http://kupilopolis.ru/what_is_kasko.htm>
6. «Что такое ОСАГО?»: KupiPolis [Электронный ресурс] <http://kupilopolis.ru/what_is_osago.htm>
7. Полезная информация: Класс! Кредитный и страховой брокер [Электронный ресурс] <<http://www.klassbroker.ru/info/market/235/>>
8. Торговцы бензином: нас цена нефти не волнует: Водитель Петербурга [Электронный ресурс] <<http://spbvoditel.ru>>
9. КАТАЛОГ ФРАНШИЗ: Интернет-справочник «Вселенная франчайзинга» [Электронный ресурс] <<http://www.franchisinguniverse.ru/>>

Проскурин С.А.

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

ИННОВАЦИИ В МАРКЕТИНГЕ СТРАХОВАНИЯ

Страховой маркетинг как метод управления коммерческой деятельностью страховых компаний и метод исследования рынка страховых услуг возник в экономически развитых странах относительно недавно – в начале семидесятых годов. У нас, в России, это явление мало известно до сего времени. В то же время возможности страхового маркетинга очень велики. Он представляет собой новую продуктивную философию бизнеса, внедрение которой в практику страховщиков чрезвычайно благоприятно отразится на их

деятельности: его использование может существенно улучшить (оптимизировать) финансово-экономические отношения в страховании.

До сих пор нет четких границ определения этого понятия. Наиболее распространены два смысловых значения этого термина. Более ранняя формулировка определяет маркетинг как одну из основных функций деятельности страховой компании – ее сбытовую деятельность, направленную на продвижение страховых услуг от страховщика к страхователю. Второе, более современное определение рассматривает маркетинг как комплексный подход к вопросам организации и управления всей деятельностью страховой компании, направленной на оказание таких страховых услуг и в таких количествах, которые соответствуют потенциальному спросу. При этом спрос создается усилиями самой страховой компании и удовлетворяется ею.

Маркетинг в страховых операциях – это разнообразная по своему спектру деятельность в сфере рынка услуг, осуществляемая страховой компанией в целях повышения эффективности продвижения страховых полисов от страховщика до потенциального страхователя и стимулирования спроса на страховые услуги. Основными направлениями деятельности являются: анализ потребностей рынка и возможностей страховщика, обучение персонала, реклама.

В наши дни пока еще мало кто себе четко представляет, что такое страхование, зачем оно нужно и в чем его смысл. Цель моей работы – раскрыть смысл маркетинга в страховании, что он дает и какие перспективы дальнейшего развития имеет, какие инструменты использует для совершенствования системы продаж, эффективности рекламы и продвижения страхового продукта на рынок. В работе будут приведены примеры с известными российскими страховыми компаниями.

Маркетинг в страховании

Что же такое **маркетинг в страховании (insurance marketing)**¹? Это система взаимодействующих видов деятельности, направленная на планирование, определение цены, а также на рекламирование и реализацию страховых услуг; это деятельность, которая сопровождает движение услуг от страховой компании к страхователю.

¹ Основа [Электронный ресурс] <<http://skosnova.com.ua/dictionary/1/916>>

Маркетинг может быть определен так же, как ряд функций страховой компании, включающий в себя планирование, ценообразование, рекламирование, организацию сети продвижения страховых полисов на основе реального и потенциального спроса на страховые услуги. В концептуальном плане деловой стратегии страховщика должен находиться страховой интерес. Концепция признает залог успеха в том, что страхователь должен быть удовлетворен данной компанией, чтобы он продолжал взаимоотношения с ней в дальнейшем. Удовлетворение страховых интересов клиентов является экономическим и социальным обоснованием существования страхового общества.

Служба маркетинга страховой компании рассматривается как мозговой центр, как источник обоснованной информации и рекомендаций по многим вопросам текущей и перспективной деятельности страховщика. Центральной фигурой страхового рынка становится страхователь, интересами и потребностями которого в страховой защите определяется деятельность страховщика и его службы маркетинга. Анализ рыночной деятельности крупнейших страховых компаний за рубежом показывает, что целый ряд направлений и функций маркетинга является общим в деятельности различных страховщиков. К ним относятся ориентация страховых компаний на конъюнктуру рынка, максимальное приспособление разрабатываемых условий отдельных видов страхования к неудовлетворенным и потенциальным страховым интересам.

Общепризнанной в западной практике страхового менеджмента является модель «4 Р» (4 МИКС), которая состоит из четырех уровней управления:

страхователи – увеличение их числа является целью усилий маркетинга страховщика. Любая страховая компания в условиях рынка существует только тогда, когда имеется спрос на страховые услуги, которые она предлагает;

страховые услуги – перечень видов договоров страхования, по которым работает данный страховщик;

цена страхового обслуживания – тарифная ставка, применяемая при заключении конкретного вида договора страхования. Соизмеряется величиной страхового риска, расходами страховщика на ведение дела и другими факторами;

рынок – физическая и юридическая возможность приобретения страховой услуги конкретным страхователем. Обусловлена наличием развитой ин-

фраструктуры страхового сервиса, информационным обслуживанием, гибкостью деловой стратегии страховщика и другими факторами.

Опыт зарубежных страховых компаний показывает, что процесс маркетинга включает в себя целый ряд действий, которые могут быть сведены к двум основным функциям: формирование спроса на страховые услуги и удовлетворение страховых интересов клиентуры.

С точки зрения экономической теории, *формирование спроса* – это целенаправленное воздействие на потенциальных покупателей в целях повышения существующего уровня спроса до желаемого уровня, приближающегося к уровню предложения данной компании.

С точки зрения маркетинга, применительно к страховому рынку эта функция в первую очередь включает в себя целый ряд мероприятий по привлечению клиентуры как потенциальных страхователей к услугам данного страхового общества. Данная функция находит реализацию в использовании ряда методов и средств влияния на потенциальных страхователей: влияние и убеждение с помощью целенаправленной рекламы, широкий комплекс организационных мероприятий по заключению договоров страхования, дифференциация тарифов на страховые услуги, сочетание страховых услуг с различными формами торгового и юридического обслуживания. Задача планирования стратегии и тактики маркетинга состоит не только в том, чтобы завладеть страховым рынком, но и в осуществлении постоянного контроля над формированием спроса, чтобы в нужный момент перестроить стратегические программы и тактику конкурентной борьбы в соответствующем направлении.

Вторая основная функция маркетинга заключается в удовлетворении страховых интересов. Реализация этой функции с помощью высокой культуры страхового обслуживания – залог нового спроса на страховые услуги. Страховые компании расходуют большие средства на совершенствование организации продаж страховых полисов, улучшение обслуживания клиентов и поддержание своего имиджа.

Оформление заключенного договора страхования является началом формальных отношений между страховщиком и страхователем и означает совершение акта купли-продажи страхового полиса. Этому формальному акту купли-продажи предшествует большая подготовительная работа страховщика с целью продажи данного страхового полиса, так как потенциальный

страхователь еще не является клиентом данного страхового общества. От того, как его встретят в представительстве или агентстве страховщика, какое впечатление произведет на него оформление интерьеров и деловая обстановка в офисе, каким будет поведение и отношение к нему персонала страховщика, часто зависит, станет ли данный посетитель клиентом этой страховой компании или уйдет к страховщику-конкуренту и воспользуется его страховыми услугами. Поэтому квалифицированные и опытные страховщики учитывают психологический фактор при работе с определенными социальными группами клиентуры в проявлении знаков внимания к посетителям, художественном дизайне бланков страховых полисов и других документов (квитанций, сертификатов), которые вручаются страхователю при заключении договора. Страховые компании следуют принципу: **любой посетитель страхового агента – потенциальный клиент.**

Страховое обслуживание клиентуры – одно из основных слагаемых функции удовлетворения страховых интересов. Уровень страхового обслуживания прямо влияет на спрос. Чем выше уровень сервиса, оказываемого данным страховщиком, тем больше спрос на его страховые услуги. Однако повышение уровня сервиса и его мотивация требуют увеличения затрат. Поэтому руководство страхового общества должно найти оптимальное соотношение между уровнем обслуживания и экономическими факторами, связанными с обслуживанием. Задача службы маркетинга страховщика состоит в определении закономерности соотношения экономических факторов обслуживания и спроса на страховые услуги. Критерием качества обслуживания страхователей принято считать отсутствие жалоб с их стороны.

Если спрос на страховые услуги начинает падать, руководство службы маркетинга страховщика должно выявить причины падения и принять соответствующие меры, направленные на их устранение. Такими конкретными мерами могут быть улучшение имиджа компании, повышение качества обслуживания, пересмотр тарифов и т. д.¹

Маркетинг страховщика включает в себя следующие основные элементы:

- *изучение потенциальных страхователей;*

¹ Ефимов С.Л. Энциклопедический словарь: Экономика и страхование. М.: Церих-ПЭЛ, 1996. – 528 с.

- *изучение мотивов потенциального клиента при заключении договора страхования;*
- *анализ собственно рынка страховой компании;*
- *исследование продукта (вида страховых услуг);*
- *анализ форм и каналов продвижения страховых услуг от страховщика к потенциальному клиенту;*
- *изучение конкурентов, определение форм и уровня конкуренции;*
- *исследование рекламной деятельности;*
- *определение наиболее эффективных способов продвижения страховых услуг от страховщика к потенциальному клиенту.*

Рассмотрим подробно некоторые элементы маркетинга, перечисленные выше.

Изучение страхователей. В рамках этого анализа определяется структура потребительских предпочтений, т. е. вкусы и привычки людей, их реакции на те или иные виды страховых услуг. Руководство страховой компании должно знать, кто те люди, которые предпочитают страховаться.

Изучение мотивов потенциального клиента при заключении договора страхования. Главный вопрос, на который предстоит найти ответ, – почему страхователи отдадут предпочтение данному виду страхования. В рамках анализа мотивов поведения страхователей изучаются не только их вкусы и привычки, но и обычаи и наклонности поведения (стереотип мышления), что позволяет прогнозировать особенности поведения определенных социальных групп страхователей на будущее и проводить адекватную страховую политику.

К настоящему времени зарубежный опыт показывает достаточный арсенал средств изучения мотива поведения страхователей, их сознательных и подсознательных реакций на конкретный страховой продукт. Зарубежная практика маркетинга в страховании применяет систему специальных тестов, анкет, опросных листов, позволяющих судить о мотивации страхователей в различных социальных группах и на этой основе поддерживать обратную связь по типу «страхователь – страховщик». Стоит заметить, что и некоторые российские страховые компании перенимают зарубежный опыт. В последней главе на примере будет рассказано, как осуществляется эта обратная связь между компанией и клиентом. Правильное использование данных, полученных при изучении мотивов поведения страхователей, позволяет руководству

страховой компании адекватно реагировать на ситуацию, складывающуюся на страховом рынке.

Анализ рынка страховой компании. Обычно такой анализ проводится по одному или нескольким однотипным видам страхования для определения потенциальной емкости рынка на те или иные страховые услуги. В рамках анализа рынка дается распределение по отдельным регионам. В результате проведенного анализа рынка руководство страховой компании должно выяснить, где (в каких регионах) наиболее выгодно проводить те или иные виды страхования. Результаты анализа тесно увязываются с уровнем платежеспособного спроса населения. Невнимание к этим вопросам может оставить страховщика без рынка, что в условиях свободного экономического пространства равнозначно его банкротству.

Исследование страхового продукта. Данное исследование, с одной стороны, показывает руководству страховой компании, что хочет иметь страхователь применительно к конкретным условиям договора страхования, а с другой – каким образом предоставить потенциальным клиентам новые страховые продукты, на кого ориентировать рекламу, разъясняя содержание условий договора страхования. Западная практика рекомендует придерживаться следующего правила: во всех случаях договор страхования должен попасть туда, где потенциальный страхователь его более всего ждет и поэтому, скорее всего, заключит.

Самой распространенной ошибкой страховщиков является их уверенность (а точнее, самоуверенность), что страхователи только и ждут, чтобы их осчастливили новыми видами страхования. Во многих случаях это далеко не так. Очень часто страховщик должен доказывать (иногда не один раз и не один год) потенциальному страхователю преимущество вновь разработанного вида страхования. Когда данное обстоятельство будет самым тщательным образом принято во внимание и страховщик начнет вносить соответствующие коррективы в организацию рекламы и информирование страхователей о достоинствах предлагаемых видов страховых услуг, появляется основание рассчитывать на крупный финансовый успех предпринимаемой акции.

Анализ форм и каналов продвижения страховых услуг от страховщика к потенциальному клиенту включает изучение функций и особенностей деятельности посредников страховщика, характера сложившихся взаимоотношений со страхователями.

Изучение конкурентов, определение форм и уровня конкуренции. Здесь, прежде всего, предстоит установить главных конкурентов данной страховой компании на рынке, выявить их сильные и слабые стороны. Собирается и систематизируется информация о различных аспектах деятельности конкурирующих страховщиков: финансовое положение, страховые тарифы на конкретном рынке, особенности управления страховым делом. Как правило, результаты исследования заносятся в специальные информационные досье.

С учетом изложенных элементов маркетинга разрабатывается общая стратегия маркетинга страховой компании. Мы рассмотрели маркетинг в страховании, опираясь на мировую практику. Теперь же речь пойдет о маркетинге страховых услуг непосредственно в регионах России. Рассмотрим, какие тенденции к развитию имеет такой маркетинг, как наши граждане реагируют на рекламу и на разрастающееся число страховых компаний, по этому критерию разделим потребителей страховых услуг на три группы и сделаем выводы, что ждет в будущем региональный маркетинг страховых услуг.

Региональный маркетинг страховых услуг

Региональный рынок страховых услуг России более или менее успешно существует и развивается. Но существует неравномерность распределения страховых организаций. Столичные компании обладают большой и достаточно развитой сетью филиалов, что позволяет им охватить многие региональные страховые рынки. В то же время большинство страховых компаний регионов находится на данный момент в послекризисном состоянии, что проявляется в поиске потенциальных долгосрочных клиентов.

Остановимся на специфике именно регионального маркетинга страховых услуг. Преобладающим фактором при сегментировании рынка выступает демографический показатель. Это связано с тем, что регионы России различны как по размеру и численности населения, так и по уровню развития страховой культуры. В этой связи можно выделить на сегодняшний день регионы со стабильным преобладанием обязательных видов страхования и районы с преобладанием добровольных видов. Их соотношение по количеству примерно 50 на 50. Однако по объему собираемых премий лидирующее место принадлежит обязательным видам, и даже Москва не смогла перекрыть данный показатель своими объемами. Данная тенденция указывает в первую очередь на дотационный характер страхования в России, низкую страховую

культуру населения регионов России, а также несоответствие принципов работы страховых компаний принципам развития данной сферы в мире.

В этой связи необходимо не просто исследование страховых рынков регионов России, а развитие и дальнейшее повышение страховой культуры у населения и руководителей предприятий. Люди вспоминают о страховой компании только тогда, когда приходит беда. А ведь у нас достаточно регионов, являющихся потенциально опасными как для проживания людей, так и для организации предприятий. Необходима разработка и проработка определенных требований к страховым продуктам, а также методов продвижения их на рынок с учетом специфики данного региона и проживающего в нем населения.

Конечную цель маркетинга в страховании в его более узкой трактовке можно выразить следующей формулой: «Найти таких страхователей, которые приносят компании больше, чем стоит их привлечение и удовлетворение имеющихся у них страховых потребностей. Это искусство угодить клиенту, удовлетворив при этом и хозяев страховой компании». Поэтому маркетинг в страховании не может быть эффективным, если он не основывается на анализе потенциальных и имеющихся страховых рынков (клиентуры), т. е. страховой маркетинг в основном представляет собой предварительный анализ доходности клиентуры и рынков, методологию их завоевания и удержания¹.

Страховой маркетинг, как и любой вид маркетинга, нацелен на установление взаимосвязей отдельной фирмы с клиентами на ее целевом рынке и обеспечивает достижение основной коммерческой цели фирмы через наиболее полное удовлетворение спроса клиентов. Вместе с тем, как отмечалось, страховой маркетинг является специфическим экономическим явлением, которое имеет существенные отличия от маркетинга в других областях экономической жизни. Эта специфика вызвана особой социально-экономической ролью страхования и его особым местом в системе экономических отношений и процессе общественного воспроизводства. Но специфика страхового маркетинга обусловлена также особенностями самого страхового продукта и процесса страхования, их отличиями от других товаров и видов экономической деятельности.

Для более полного понимания сущности страховой услуги и ее влияния на страховой маркетинг необходимо подчеркнуть, что страхование произво-

¹ Галагуза Н.Ф. Реклама в страховании: Ключ к успеху. М.: Финансы, 1995. – 144 с.

дит и реализует не просто услугу, а специфическую финансовую услугу, которая удовлетворяет потребности людей в безопасности, в первую очередь в экономической безопасности. Страховая защита – специфический вид услуги, индивидуальная материализация которой (страховая выплата) для страхователя, как отмечалось, может произойти, а может и не произойти, и это предусмотрено условиями рискованного страхования. В то же время с момента заключения договора страхования сторонами и уплаты страховой премии страхователем эта услуга для него уже существует в качестве гарантии возмещения убытка при наступлении страховых случаев, предусмотренных договором страхования, что обеспечивает клиенту спокойствие и уверенность в бизнесе и/или в жизни.

Из рассмотренного выше видно, что комплекс регионального страхового маркетинга представляет собой сложную систему, в которой тесно взаимодействуют специфический страховой товарный продукт, внутрифирменная культура, система доставки этого продукта, имидж страховщика и активный потребитель.

Страховой рынок регионов России имеет устойчивую тенденцию к дальнейшему развитию, однако необходимо решение некоторых вопросов, таких как защита страхователей от недобросовестных страховщиков, повышение популярности услуг страхования среди населения, недостаток профессиональных кадров, отсутствие достоверной информации у страхователей о страховщиках, льготное налогообложение застрахованных по личному страхованию и т. д.

Решение части данных проблем возможно лишь через органы государственной власти путем принятия соответствующих постановлений, указов, поправок к законам.

Другую же часть вопросов вполне способны решить сами страховщики. И для этого необходимо широкое внедрение в практику страховых компаний маркетинговых служб. Рассмотрим региональный маркетинг страховых услуг с точки зрения специфики самой страховой услуги и особенностей региональных страховых рынков.

Счастливых обладателей страховки можно условно разделить на три группы. Первая – это застраховавшиеся под воздействием каких-либо случайных факторов. Вторая – страхующиеся по традиции и уверенные в надежности государственных компаний. Наконец, это выбравшие компанию сознательно: либо под влиянием рекламы, либо по рекомендации знакомых.

1. В первую группу попало около 22 % страхователей – люди, имевшие полис, часто не помнили даже названия страховой компании. Это неустойчивый массив клиентов, легко поддающийся на уговоры агентов и рекламу¹.

2. Вторая группа – люди, когда-то застрахованные в государственных страховых компаниях. Их чуть больше 28 %. Все компании и их филиалы устойчиво ассоциируются у этих людей с бывшим Госстрахом. Вспоминая рекламу, люди часто говорят, что они застрахованы в «Ингосстрахе», хотя непосредственно «Ингосстрах» начал работать с частными лицами не так давно, и вполне вероятно, что часть опрошенных на самом деле застрахована в одной из компаний системы «Росгосстраха», а часть – в принадлежащей «Ингосстраху» компании «Россия». Остальных обслуживают коммерческие компании, и безмятежная уверенность опрошенных есть не что иное, как результат недобросовестной работы агентов, пользующихся известными именами для убеждения клиентов.

3. По ответам респондентов третьей группы можно составить некое подобие рейтинга известности страховых компаний, работающих с населением. На первом месте находится компания «Росно» (ее назвали около 8 %). На втором – АСКО (около 5 %). Обладатели ее полисов, видимо, еще не знают о прекращении деятельности этого страховщика или заключили договора страхования в других городах в компаниях, которые раньше относились к системе «АСКО». Далее идут «Ресо-гарантия» и «Россия» (по 3 %), Военно-страховая компания, Rus-AIG и «Инко» (по 1 %).

Страховой рынок России: влияние кризиса, перспективы развития (итоги делового завтрака)

12 марта 2009 г. в пресс-центре издательства «Известия» прошел деловой завтрак «Страховой рынок России: влияние кризиса, перспективы развития», организатором которого выступила группа компаний Market Capital Solutions (MARCS). Основным поводом встречи стала презентация результатов маркетингового исследования, посвященного изучению рынка страхования России с последующим обсуждением его современного состояния и пер-

¹ *Макеева Д.* Региональный маркетинг страховых услуг: Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс] <<http://www.cfin.ru/press/practical/2000-11/04.shtml>>

спектив развития. Мероприятие посетили представители десяти страховых компаний («Росгосстрах», «Согаз», «Ингосстрах», «ГУТА-Страхование» и др.), а также журналисты нескольких профильных и деловых СМИ, в том числе Агентство экономической информации «ПРАЙМ-ТАСС», журнал «Русский полис», Агентство страховых новостей.

В качестве экспертов выступили Константин Бергманн – независимый стратегический консультант страхового рынка России и СНГ – и Елена Бутарова – заместитель Директора по маркетингу и продажам Страховой компании «АИГ Лайф».

Встреча началась с презентации результатов проекта MARCS. Вниманию собравшихся были представлены ключевые показатели, с которыми страховой рынок России закончил 2008 г.

Темп роста страхового рынка по собранным премиям в 2008 г. составил 22 %. По выплатам – 29 %. При этом наибольший объем выплат пришелся именно на 2-е полугодие прошлого года. Наиболее емкий сегмент рынка страховых услуг (кроме ОМС) – страхование имущества, рост которого в 2008 г. по сравнению с 2007г. составил 15 %.

Традиционно второе полугодие более продуктивно для сбора премий в сегментах ОМС, ОСАГО, страхование имущества, что обеспечивает рост всего объема премий по отношению к первому полугодию. Например, в 2007 г. он составил 16 %, но в 2008 г. только 1 %. Сокращение объема собранных премий во 2-м полугодии 2008 г. по отношению к 1-му полугодию произошло в личном страховании и ОСАГО. Наибольший регресс продемонстрировало личное страхование (сокращение объема в 2 раза).

Общий показатель уровня выплат во втором полугодии 2008 г. заметно вырос – на 12 % в целом для всех сегментов. Наиболее заметный рост уровня выплат оказался характерен для сегмента личного страхования – в 2,6 раза по сравнению с первым полугодием за счет серьезного сокращения объема премий.

Одним из результатов количественного опроса, проводимого в 4-х регионах России, стало выявление высокого уровня корреляции размера собираемых страховыми компаниями премий с уровнем спонтанной известности как среди физических, так и юридических лиц (0,8). При этом СОГАЗ и РЕСО-Гарантия, являясь лидерами рынка, отличаются заметно меньшей известностью по сравнению с прочими лидерами. Обратная картина у страховых компаний «Спасские ворота», «Югория» и МСК.

Другим результатом полевого исследования стало выявление факта, что основными источниками получения информации для физических лиц при выборе страховой компании являются рекомендации знакомых и страховых агентов. При этом самое высокое доверие у потребителей (как юрлиц, так и физлиц) вызывают рекомендации друзей.

Озвученные исследовательские данные обобщил Константин Бергманн: «За прошедшие годы страховые компании привыкли жить за счет огромного прироста – из года в год он составлял 20–40 %. Рынок жировал, используя приходящие сегодня деньги отчасти для покрытия ответственности завтрашнего дня, отчасти для привлечения клиентов – с помощью выплат огромных вознаграждений». Но прогноз, составленный аналитиками MARCS на 2009 г., неутешителен – ожидается падение рынка минимум на 8 %, до 490–510 млрд рублей (без учета ОМС). Наиболее ощутимые потери понесут сегменты страхования имущества, КАСКО, добровольного медицинского страхования (ДМС) и страхования от несчастного случая или болезни.

Елена Бутарова рассказала о положении дел в сегменте страхования жизни: «Страхованием жизни в России занимается пока еще очень малое число компаний, поэтому мы переживаем кризис немного легче, чем наши „старшие” братья». Хотя в молодости рынка тоже кроются проблемы: «Многие компании только что начали работать, они уже „потрапились” – вложили достаточно серьезные инвестиции, чтобы заниматься этим бизнесом, а теперь вынуждены резать те самые инвестиции и частично закрывать офисы, так что они в непростом положении. Выжить можно, ведя четкий мониторинг и контроль расходов». Практический интерес вызвало предложение г-на Бергманна о путях борьбы с кризисными явлениями: «Она должна вестись в трех направлениях. Первое – это оптимизация кадрового состава. Хотя надо оговориться, что эта мера сама по себе абсолютно недостаточна. Проще всего уволить персонал и таким образом поправить свое финансовое положение, однако, это не выход. Мы также обязаны заниматься оптимизацией всех видов издержек и внедрять экономные решения. И третья необходимая мера – это жесткая селекция страхового портфеля, выделение убыточных продуктов и их исключение».

Свой подход к формированию страхового портфеля показали и аналитики MARCS, основываясь на анализе продуктовых портфелей ТОП-20 лидеров рынка страховых услуг.

Также был поднят вопрос слияний-поглощений на страховом рынке. Так, в феврале текущего года сообщалось, что «Согаз» включил в свой состав страховую группу «Шексна», о которой упоминалось в докладе MARCS («Шексна» некогда входила в ТОП-20 российских страховых компаний). Прогнозируется, что консолидация впредь будет активной, хотя, по замечанию Константина Бергманна, крупных сделок с участием иностранных инвесторов ожидать в этом году вряд ли стоит.

В завершение делового завтрака представители ГК MARCS анонсировали начало следующей волны омнибусного исследования страхового рынка России. Это вызвало интерес у присутствующих страховых компаний, многие из которых выразили желание участвовать в проекте в качестве заказчиков и экспертов.

Таким образом, страховой маркетинг в России в последнее время становится довольно популярным направлением развития рынка. Появляется все больше статей и книг, где в той или иной степени затрагиваются проблемы страхового маркетинга. Однако, несмотря на повышение интереса к этому направлению, в настоящее время российский страховой маркетинг все еще находится в зачаточном состоянии.

Многие проблемы российского страхового бизнеса возникают из-за низкого качества управления страховыми компаниями, низкого уровня знаний персонала и лиц, их обучающих, элементов исследования операций.

Страхование – это относительно молодая услуга и со своей спецификой: она существует, пока страхователь с помощью разных методик борется за клиента, находит то, что ему надо, причем иногда страховщик и сам не подозревает об этом, преподносит и помогает реализовать свои желания.

Предстоит не один год кропотливой работы над реструктуризацией, совершенствованием маркетинга в страховании. Еще далеко не все страховые компании понимают, насколько важно это направление в их деятельности. На практике очень много случаев, когда компания разоряется из-за некачественных маркетинговых исследований или их отсутствия. Не следует просто копировать европейский маркетинг на наш страховой рынок. Ведь, как говорилось выше, мы с Европой находимся в разных «мирах». Мораль нашего человека и наши законы кардинально отличаются от их законов. Необходимо тщательно разрабатывать свою маркетинговую политику, учитывая все тонкости нашего закона, нашего менталитета.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Юлдашев Р.Т.* Введение в продажу страхования, или как научиться продавать надежду. М.: Изд-во Анкил, 2004.
2. Эксперт. № 40. 23 октябрь 2000 (252), декабрь 2004.
3. *Макеева Д.* Региональный маркетинг страховых услуг: Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс] <<http://www.cfin.ru/press/practical/2000-11/04.shtml>>
Основа [Электронный ресурс] <<http://skosnova.com.ua/dictionary/1/916>>
4. Агентство «FCBi» проводит директ-маркетинговую кампанию для «БИСК-2004» [Электронный ресурс] <<http://www.sostav.ru/news/2004/10/19/fest10/>>
5. Знай страхование [Электронный ресурс] <<http://www.znay.ru/dictionary/0892.shtml>>
6. Рынок ОСАГО в 2009 году продолжит расти: Лента ру [Электронный ресурс] <<http://auto.lenta.ru/news/2009/04/01/osago/>>
7. Статьи о страховании [Электронный ресурс] <<http://insurancescontent.ru>>
8. Консалтинговый Дом «Грифон» [Электронный ресурс] <www.griffoncom.ru/>
9. РБК [Электронный ресурс] <www.rbc.ru/>

Росип И.В., Сердакаева М.А.

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

СТРАХОВОЙ РЫНОК В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В 2007 г. 41 % опрошенных считали страхование экономически эффективным способом борьбы с опасностью, к концу 2008 г. таких было только 18 %. При этом одновременно резко выросла доля тех, кто считает, что страхование дает чувство защищенности – с 30 % в 2007 г. до 52 % в 2008 г. Примечательно, что количество тех, кто считал страхование пустой тратой денег, не изменилось – 29 % как в 2007-м, так и в 2008 г.¹ Как быть страховщикам и что делать страхователям? Очевидно, что ситуация финансовой нестабильности затронет и рынок страховых услуг, однако удар будет дифференцированным. Крупные и открыто работающие страховые компании серьезно не пострадают, хотя им придется существенно изменить тарифную политику. Что же касается небольших компаний, по оценкам экспертов, от 10

¹ Пресса о страховании, страховых компаниях и страховом рынке: Страхование сегодня [Электронный ресурс] <<http://www.insur-info.ru/press/33779/>>

до 100 представителей страхового рынка в следующем году уйдут со сцены. Страховщики уверены, что темпы развития страхового рынка в 2009 г. замедлятся. По их прогнозам, выше 10 % роста ожидать не стоит. В ближайшее время следует ожидать сокращения сборов страховых компаний в результате снижения платежеспособности страхователей. Уже сейчас некоторые страховые компании недосчитывают ожидаемую в 2009 г. прибыль¹.

Причин несколько: международные кредиты, за счет которых в последнее время развивались многие российские предприятия, станут менее доступными, что, в свою очередь, замедлит темпы роста экономики и приведет к снижению объемов страховой премии. Некоторые эксперты полагают, что в связи со спадом предоставляемых кредитов из-за рубежа многие предприятия урежут бюджеты, которые могли бы пойти, в том числе, и на страхование сотрудников. Из-за снижения покупательской способности, высокого уровня инфляции, низких темпов строительства пострадают почти все виды страхования: КАСКО, строительно-монтажные риски, ипотека, ДМС и страхование имущества. Часть страховых компаний в следующем году будет вынуждена уйти с рынка из-за высоких убытков, отсутствия инвестирования и общего состояния экономики.

Международное рейтинговое агентство Fitch Ratings не уверено в устойчивости российских страховых компаний. Агентство понизило до «негативного» прогноз рейтинга российского страхового сектора. Крупные игроки выстоят, однако несколько компаний из топ-50 кризис не переживут, – считают российские эксперты. Основной причиной является замедление российской экономики, а также ожидаемые инвестиционные потери ряда компаний. Особенно сильно негативные тенденции затронут страховую розницу. Спрос на страховые продукты будет снижаться, что приведет к обострению конкуренции на страховом рынке, а значит – к демпингу. Также страховые компании будут испытывать потери из-за низкого качества инвестпортфелей и их низкой ликвидности. В целом же агентство ожидает снижения прибыльности игроков страхового рынка в текущем году. Помимо экономического спада, прибыль страховщиков уменьшится из-за роста числа мошенничеств со стороны клиентов.

¹ Пресса о страховании, страховых компаниях и страховом рынке: Страхование сегодня [Электронный ресурс] <<http://www.insur-info.ru/press/33779/>>

Кризис негативно отразился на российском страховом рынке, в 2009 г. объем российского страхового рынка составит 455 млрд руб. – на 100 млрд руб. меньше, чем в прошлом году. По данным Федеральной службы страхового надзора (ФССН), в первом квартале этого года сборы российских страховщиков уменьшились по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 8 % и составили 139 млрд руб., зато выплаты выросли более чем на 22 %. Кризис привел к усилению концентрации на рынке: крупнейшие страховщики продолжают наращивать объемы сборов, они сформировали достаточные страховые резервы, поэтому их финансовая устойчивость не пострадает, зато серьезно может измениться положение мелких и средних страховщиков. До конца года рынок покинут около 100 мелких компаний. Однако будет и несколько более крупных банкротств. С рынка могут уйти порядка пяти компаний из топ-50, что, безусловно, сильно ударит по страхователям. Речь идет в первую очередь о компаниях, злоупотреблявших считающимся убыточным автострахованием и активно демпинговавшим с целью привлечь как можно больше клиентов. Такие компании изначально имеют предпосылки к банкротству, кризис это только ускорит.

Одной из самых проблемных зон на страховом рынке является обязательная автогражданка (ОСАГО). По разным оценкам, проблемы испытывают порядка четверти всех компаний по ОСАГО, причем к концу года ситуация только ухудшится. Только за четырех участников рынка ОСАГО, потерявших лицензии в апреле этого года, профобъединение Российский союз автостраховщиков (РСА) выплатит из специально сформированного для этих целей фонда более 1 млрд рублей. Зато автовладельцы, купившие полисы автокаско, вряд ли что-то получат в случае банкротства компании: соответствующий фонд предусмотрен только для клиентов ОСАГО. Между тем правительство пока не собирается поддерживать страховую отрасль. Более того, как заявил в середине апреля министр финансов Алексей Кудрин, серьезных проблем на российском страховом рынке не вызвал. А значит, вопрос повышения капитализации сектора пока не стоит. Тем не менее в связи с неустойчивой ситуацией на финансовых рынках страховщики находятся в поле зрения министерства. Проблемы есть у отдельных компаний, и они справляются самостоятельно. При этом финансовый кризис существенно не отразится на развитии крупных страховых компаний, работающих открыто и прозрачно. Сильным компаниям пока бояться нечего: кризис обострит конкуренцию, но те, кто выживет, без работы не останутся. Несмотря на снижение роста кли-

ентов, определенное их количество останется стабильным, поэтому причин для сокращения объемов прибыли компаний нет.

Доля физических лиц в портфеле компаний по автострахованию мала, в основном это лица юридические; при кредитовании требование банков относительно страхования залога никуда не денется; ипотечные сборы также в ближайшее время не упадут, поскольку заключенные договора – долгосрочные, рассчитанные не на один год, а на три-пять как минимум.

Что касается страхования загородного жилья, то здесь картина также существенно не изменится, поскольку основной клиент страховщика в данном случае – владелец коттеджа, который понимает, что страхование – это реальный инструмент защиты своего имущества в любой ситуации, даже во время кризиса.

Не уйдет на второй план и добровольное медицинское страхование, поскольку забота о здоровье и лечение всегда были, есть и будут у человека на первом плане. Конечно, 60 % роста объемов продаж мы не ожидаем, но и резкого спада также не будет. Кроме того, статистика наступивших страховых случаев показывает: в условиях тяжелых финансовых периодов количество страховых случаев существенно увеличивается.

Причин этому несколько – например, стрессовые ситуации за рулем или экономия предприятий на собственной безопасности. Увы, в условиях тяжелого финансового состояния степень защиты резко снижается. В связи с этим страхователь при выборе компании должен быть особенно внимателен. Выбирать компанию нужно на основании адекватного (не заниженного) тарифного предложения и репутации страховщика, которую можно узнать у друзей и партнеров. Необходимо узнать, как эта компания осуществляет выплаты, каким образом происходит документооборот, а также каково взаимодействие с конкретным специалистом в отделе урегулирования убытков. В силу такой разборчивости потребителя, в том числе, и произойдет отсев мелких компаний, не способных предложить необходимые услуги, а также недобросовестных участников рынка. Чтобы не попасть в их число, страховым компаниям необходимо вести грамотную финансовую политику и рассчитывать исключительно на свои силы. И несмотря на то, что любая крупная компания с отлаженной внутренней структурой и стратегией развития готовится к кризису заранее – путем построения бизнес-процессов, при которых увеличение убыточности не страшно, в числе практических действий страховщиков – управление расходами, пересмотр инвестиционной политики, анализ принимаемых на страхование рисков и недопущение демпинга.

Страховые компании начнут, а многие уже начали, работать более активно и бороться не за количество клиентов, а за качество обслуживания. Они станут более основательно реагировать на нужды потребителя. Есть прекрасная возможность осознать ошибки и произвести стратегические изменения. Поэтому грамотная разработка новых страховых программ с учетом снижения платежеспособности населения позволит выдержать кризис – к такому мнению пришли эксперты страховых компаний и страховых посредников.

Семенюк К.А.

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

РЫНОК СТРАХОВАНИЯ КОСМИЧЕСКИХ РИСКОВ. ИСТОРИЯ, ВИДЫ СТРАХОВАНИЯ, КРАТКОСРОЧНЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Российский рынок страхования космических рисков возник в 1990 г. – 12 ноября 1990 года был выдан полис, покрывавший риск гибели космического аппарата «Горизонт-33» на этапах предстартовой подготовки и пуска. Первый отечественный полис, покрывающий ответственность участников космической деятельности перед третьими лицами, был выдан в 1996 г. С тех пор услуги страхования космических рисков предлагают несколько страховых компаний.

Проведение количественного анализа отечественного рынка космического страхования является сложной задачей в силу отсутствия в открытой печати систематизированной информации по отечественному рынку космического страхования и таким его параметрам, как совокупные объемы собираемой страховой премии и выплаченных страховых возмещений, емкости российского рынка.

Основные виды страхового покрытия космических рисков

Разработан ряд типовых вариантов страхования космических рисков, которые применяются в зависимости от жизненного цикла космических

средств.

1. Страхование защиты предоставляется на период изготовления, сборки и последующих испытаний узлов, агрегатов, систем и космических средств на предприятии-изготовителе. В объем ответственности страховщика включается риск гибели (утраты) и повреждений застрахованной техники.

2. Страхуются риски в период транспортировки космических средств, их хранения, предстартовой подготовки на космодроме до момента включения двигателей при пуске ракеты космического назначения. В объем ответственности страховщика включается риск гибели (утраты) и повреждений застрахованной техники. В случае отмены пуска ответственность со страховщика не снимается и действует еще в течение срока, оговоренного в договоре страхования, либо до повторного пуска.

3. Страхование пуска ракеты космического назначения, которое покрывает:

- риск гибели (утраты) объекта страхования в процессе пуска ракеты космического назначения, выведения космического аппарата в заданную точку космического пространства;

- риск, который может привести к частичной или полной потере возможности применения космического аппарата по целевому назначению в процессе проверки готовности аппаратуры и оборудования космического аппарата;

- риск ответственности перед третьими лицами при пуске ракеты космического назначения.

4. Страхование защиты предоставляется на период орбитальной эксплуатации космического аппарата (в том числе орбитальных группировок космических аппаратов). Страхование покрывает риск нарушения работоспособности космического аппарата, приведшего к ограничению либо невозможности его применения по целевому назначению, и риск ответственности оператора космического аппарата (группировки космических аппаратов) перед третьими лицами.

5. Комбинация любых перечисленных видов страхового покрытия.

Космические средства страхуются согласно последовательности событий в их жизненном цикле, который включает в себя следующие этапы:

- производство (окончательная сборка, испытания, хранение);
- транспортировка на космодром пуска (хранение);
- предстартовая подготовка;

- пуск;
- ввод в летную эксплуатацию;
- снятие с эксплуатации;
- утилизация.

При этом полис защищает от убытков, связанных как с *имуществом страхователя*, так и с его *финансовыми рисками*. В первом случае страхуются интересы, связанные с владением, пользованием и распоряжением имуществом, и объектами страхования являются:

- ракеты космического назначения, разгонные блоки, головные обтекатели, космические аппараты, их составные части, сопутствующее оборудование, необходимое для проведения работ на космодроме;
- здания и сооружения технических и стартовых комплексов космодрома, наземное технологическое оборудование, оборудование заправочной станции.

Страховая сумма при этом не должна превышать страховой (действительной) стоимости объектов страхования.

Объектом страхования финансовых рисков выступают не противоречащие действующему законодательству прямые и косвенные имущественные издержки страхователя, связанные с потерей дохода. Страховым риском является потеря страхователем дохода и/или возникновение убытков в размере косвенных издержек в результате происшествия на этапах:

- производства космических средств, включая проведение проверок и испытаний;
- транспортировки космических средств на территорию космодрома;
- предстартовой подготовки космических средств, включая проведение проверок и испытаний;
- пуска и выведения космических средств на орбиту, включая период ввода в эксплуатацию;
- эксплуатации космических средств по целевому назначению.

Особенности покрытия при страховании имущества и финансовых рисков, производстве и транспортировке космических средств, предстартовой подготовке, пуске, летных испытаниях и орбитальной эксплуатации показаны в таблице.

Страхование этапов космической деятельности

Этап 1. Производство космических средств	
Начало этапа	Для имущества, приобретаемого страхователем у поставщиков, – при переходе к страхователю риска случайной утраты, повреждения. Для имущества, изготавливаемого страхователем, – когда комплектующие объекта страхования покидают место складирования
Завершение этапа	Начало первой погрузочной операции на предприятии-изготовителе, выполняемой для доставки объекта страхования на территорию космодрома для последующей подготовки к пуску
Объект страхования	Космические средства – ракета космического назначения, разгонный блок, головной обтекатель, космический аппарат, их составные части, а также сопутствующее оборудование, необходимое для проведения работ на космодроме
Страховой риск	Повреждение, полная гибель
Франшиза	Подлежит согласованию
Этап 2. Транспортировка космических средств на космодром	
Начало этапа	Начало первой погрузочной операции на предприятии-изготовителе, выполняемой для доставки объекта страхования на территорию космодрома для последующей подготовки к пуску
Завершение этапа	Для космической техники – начало первой операции предстартовой подготовки на космодроме; для сопутствующего оборудования – начало первой погрузочной операции для возврата оборудования на предприятие-изготовитель
Объект страхования	Космические средства – ракета космического назначения, разгонный блок, головной обтекатель, космический аппарат, их составные части, а также сопутствующее оборудование, необходимое для проведения работ на космодроме
Страховой риск	Полная гибель, повреждение объекта страхования, его составных частей
Расширенное покрытие	Вынужденные перевозки объекта страхования с территории космодрома на предприятие-изготовитель и обратно, включающие в себя собственно перевозку и все сопутствующие погрузочно-разгрузочные операции
Франшиза	Подлежит согласованию
Этап 3. Предстартовая подготовка космических средств	
Начало этапа	Передача космических средств на ответственное хранение на космодроме либо начало первой операции предстартовой подготовки на космодроме
Завершение этапа	Начало первой необратимой операции пуска ракеты космического назначения

Объект страхования	Космические средства – ракета космического назначения, разгонный блок, головной обтекатель, космический аппарат, их составные части, сопутствующее оборудование, необходимое для проведения работ на космодроме, объекты наземной космической инфраструктуры (стартовый комплекс)
Страховой риск	Полная гибель, повреждение объекта страхования, его составных частей
Расширенное покрытие	Подготовка и повторный пуск по причине прекращения работы двигательной установки ракеты космического назначения в процессе пуска
Франшиза	Подлежит согласованию
Этап 4. Пуск	
Начало этапа	Начало первой необратимой операции пуска ракеты космического назначения
Завершение этапа	Момент физического отделения полезной нагрузки (космического аппарата, космического корабля, модуля пилотируемой станции и др.) от последней ступени ракеты космического назначения или разгонного блока
Объект страхования	Космические средства – ракета космического назначения и ее составные части, объекты наземной космической инфраструктуры (стартового комплекса)
Страховой риск	Для космической техники – полная гибель, повреждение объекта страхования; для объектов наземной космической инфраструктуры – полная гибель, повреждение объекта страхования, в том числе при аварийном пуске
Франшиза	Подлежит согласованию
Этап 5. Летные испытания	
Начало этапа	Момент физического отделения полезной нагрузки от последней ступени ракеты космического назначения или разгонного блока
Завершение этапа	Начало эксплуатации полезной нагрузки по целевому назначению либо истечение периода, установленного для летных испытаний
Объект страхования	Космический аппарат, бортовое оборудование
Страховой риск	Полная, полная конструктивная, частичная конструктивная гибель полезной нагрузки
Франшиза	Подлежит согласованию
Этап 6. Орбитальная эксплуатация	
Начало этапа	Начало эксплуатации полезной нагрузки по целевому назначению
Завершение этапа	Подлежит согласованию
Объект страхования	Космический аппарат, бортовое оборудование
Страховой риск	Полная, полная конструктивная, частичная конструктивная гибель полезной нагрузки
Франшиза	Подлежит согласованию

Страхование космических рисков в Российской Федерации

К настоящему времени в России сформировался рынок, обеспечивающий страховую защиту от рисков:

- на этапах разработки и производства космических средств, наземной подготовки и пуска ракеты космического назначения;
- ввода космического аппарата в летную эксплуатацию;
- эксплуатации космического аппарата и его бортовых систем на орбите;
- ответственности перед третьими лицами за ущерб, который может быть причинен при пусках ракеты космического назначения;
- коммерческих.

На рынке присутствуют страховые и перестраховочные компании, которые освоили технологию страхования космических рисков. Отработаны и применяются единые правила размещения рисков и сопутствующего документооборота, порядок взаимоотношений при расследовании причин страховых случаев (работы аварийного комиссара, допуска перестраховщиков и их представителей к документам и информации и др.).

Накоплен опыт разработки и реализации программ страхования космических рисков, программ управления космическими рисками, страхования единичных рисков и рисков, консолидированных по видам, пакетного страхования. Идет расширение спектра услуг. Появились новые продукты, предусматривающие страхование гражданской ответственности перед третьими лицами не только вне штатных полей падения (по Конвенции о международной ответственности за ущерб, причиненный космическими объектами), но и в самих полях падения отделяющихся частей ракеты космического назначения при аварийных пусках, а также при сведении от космического аппарата с орбиты при неудачном пуске.

Объективно сложились предпосылки к увеличению значимости и весомости участия отечественных страховщиков в космических проектах. Однако необходимо отметить, что из-за ограниченной финансовой емкости российского рынка именно международный рынок страхования космических рисков, принимая на себя основную часть ответственности, определяет ценовую политику и основные условия страхования любого значительного космического проекта. Российские страховые компании оставляют на собственном удержании небольшие доли риска (лидер рынка – 5–15 млн долл., крупные

компаний – несколько сотен тысяч долларов), а остальное страхует мировой рынок.

В связи с этим, при страховании космических рисков необходимо участие международного перестраховочного брокера, а с учетом значительной величины страховых сумм (до 300 млн долл. при страховании ответственности перед третьими лицами при пуске ракеты космического назначения) страхователю необходимо иметь представление об условиях защиты местного страховщика международными перестраховщиками, а также о рейтинге и платежеспособности международных перестраховщиков.

Российские компании, занимающиеся страхованием космических рисков, представлены двумя уровнями. *На первом уровне* они частично осуществляют брокерские функции (идентификация и оценка риска), в течение долгого периода времени сотрудничают с основными страхователями космических рисков и являются прямыми страховщиками. Количество компаний этого уровня ограничено, потому что, как правило, они обслуживают интересы своих учредителей или аффилированных с ними лиц.

Второй уровень образуют страховые и перестраховочные компании, которые присоединяются к договорам страхования прямых страховщиков в качестве состраховщиков или же принимают риск в перестрахование.

Отметим, что ситуация на российском рынке повторяет положение на международном рынке в плане ценовой политики, сроков и условий страхования.

Перспективы российского рынка страхования космических рисков связаны с возможностями расширения космической деятельности, с выполнением Федеральной космической программы и увеличением количества международных и межгосударственных космических проектов и программ.

Основные проблемы российской системы страхования космических рисков

На современном этапе развития отечественного страхования и ракетно-космической промышленности можно выделить следующие основные задачи и проблемы.

1. В области обеспечения страхового законодательства:

- формирование и совершенствование законодательства, содержащего четкие принципы и процедуры регулирования страхования космических рисков, отвечающие интересам всех участников этой деятельности;

- выработка инфраструктуры;
- создание систем информационного обеспечения управления рисками чрезвычайных и нештатных ситуаций с применением новых информационных технологий.

2. В области страхования космических рисков и космических проектов:

- обобщение и развитие теоретических и практических основ организации страхования космических рисков и космической деятельности;
- создание механизма реализации и управления программами страхования рисков космической деятельности;
- разработка и внедрение типовых правил страхования космических рисков;
- законодательное оформление льготных условий страхования для организаций, осуществляющих пуски ракет космического назначения;
- предоставление гарантии внеочередного бесплатного пуска резервного космического аппарата в случае аварии при пуске основного космического аппарата;
- повышение надежности космических средств, в том числе за счет резервирования их основных систем;
- гарантирование надежности космических средств перед оформлением договора страхования за счет реализации комплекса мер по повышению надежности, безопасности и качества;
- консультации между предприятиями-производителями и страховыми компаниями по итогам проведения испытаний космических средств с целью оценки их надежности и безопасности;
- введение механизма вознаграждения предприятий-разработчиков (изготовителей) космических средств и организаций, проводящих техническую экспертизу и контролирующих качество;
- обеспечение страховых компаний информацией, необходимой для оценки величины страхового возмещения;
- разделение страхового риска между несколькими страховыми компаниями, создание пула компаний для страхования космических рисков.

Российские предприятия и организации накопили значительный опыт в обеспечении безопасности космической деятельности, элементов космической инфраструктуры, используемых технологий и материалов. Достигнуты высокие показатели безаварийности образцов космических средств, техноло-

гической дисциплины и безопасности пилотируемых полетов. Однако проблема обеспечения безопасности космической деятельности еще не решена в полной мере.

Вопросы обеспечения безопасности и страхования космических рисков предприятий и организаций ракетно-космической промышленности являются крайне актуальными.

Необходимость совершенствования отечественной системы страхования космических рисков в условиях рыночной экономики обусловлена прежде всего отсутствием реальных механизмов финансовой поддержки предприятий ракетно-космической промышленности в кризисных ситуациях. В большинстве своем эти предприятия являются юридически самостоятельными хозяйствующими субъектами, что, с одной стороны, дает им возможность определять свою финансовую и производственную политику, а с другой – лишает обязательств со стороны государства по предоставлению поддержки в случае аварии, финансовых или иных трудностей.

Развитие теоретической и практической базы управления рисками, в том числе через страхование, крайне необходимо для повышения безопасности космической и хозяйственной деятельности предприятий и организаций ракетно-космической промышленности. Оно будет способствовать дальнейшей коммерциализации космической деятельности и привлечению инвестиционного капитала.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Медведчиков Д.А.* Общий обзор рынка страхования космических рисков // Сборник докладов 9-й ежегодной конференции Российской ассоциации авиационных и космических страховщиков «Состояние и проблемы рынка страхования авиационных и космических рисков», 13–14 октября 2004 г. // Новости авиационного страхования. № 18, 2004.
2. Материалы презентаций по страхованию космических рисков Marsh, AON, Willis, USAIG, La Reunion Spatiale.
3. *Медведчиков Д.А.* Страхование космических рисков в Российской Федерации: состояние и направления развития. М.: Энциклопедия «Экспертиза страхового рынка», РА «Эксперт», 2008.

Скрипачева А.Г.

Суханов О.В., к.э.н., доцент – научный руководитель,
Международный банковский институт

АНАЛИЗ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ РАСХОДОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Центральное место в системе государственных финансов занимает государственный бюджет, или еще его называют федеральный бюджет – это имеющий силу закона финансовый план государства на текущий финансовый год. В соответствии со статьей 6 БК РФ «Бюджет – это форма образования и расходования денежных средств, предназначенных для финансового обеспечения задач и функций государства и местного самоуправления».

Аккумулируя с помощью государственного бюджета денежные средства, государство через финансовые механизмы осуществляет выполнение возложенных на него обществом политических, экономических и социальных функций, а именно: содержание государственного аппарата, армии, правоохранительных органов, выполнение социальных программ, реализация приоритетных экономических задач и т. д.

Государственный бюджет состоит из 2-х дополняющих друг друга взаимосвязанных частей: доходной и расходной. Доходная часть показывает, откуда поступают средства на финансирование деятельности государства, какие слои общества отчисляют больше из своих доходов. Структура доходов непостоянна и зависит от конкретных экономических условий развития страны, рыночной конъюнктуры и осуществляемой экономической политикой. Любое изменение структуры бюджетных доходов отражает изменения в экономических процессах. Расходная часть показывает, на какие цели направляются аккумулированные государством средства.

Необходимо отметить, что бюджет, как фонд денежных средств, в цельном виде никогда не существует, так как по мере поступления доходы обращаются на покрытие расходов. Он является лишь планом образования и использования общегосударственного фонда денежных средств, т. е. росписью доходов и расходов государства, согласованных друг с другом как по объему, так и по срокам поступления и использования.

В связи с изменениями в бюджетном законодательстве в основу бюджетного планирования положен метод «скользящей трехлетки», при котором

ранее утвержденные проектировки второго и третьего года трехлетнего периода становятся основой следующего бюджета с ежегодным добавлением к ним проектировок нового третьего года.

Федеральный бюджет на 2009–2011 гг. направлен на повышение уровня жизни населения и повышения всех обязательств перед гражданами в поддержку стратегических и инновационных отраслей, обеспечение безопасности и создание потенциала для устойчивого развития страны. Согласно Федеральному закону «О федеральном бюджете на 2009 год и плановый период 2010 и 2011 годов» прогнозируемый общий объем доходов федерального бюджета на 2009 г. составил 10,9 трлн рублей, на 2010 и 2011 г. в сумме 11,7 и 12,8 трлн рублей. Расходы федерального бюджета на 2009 г. прогнозируются в размере 9 трлн руб., на 2010 г. – 10,3 трлн руб., а в 2011 г. – 11,3 трлн руб. Прогнозируется профицит федерального бюджета в сумме 1,9 трлн рублей в 2009 г., 1,4 трлн рублей в 2010 г. и 1,5 трлн рублей в 2011 г.

Проведем сравнительный анализ расходной части федерального бюджета на 2009 г. и на плановый период 2010 и 2011 гг. и рассмотрим таблицу.

Наибольший удельный вес в классификации расходов занимают межбюджетные трансферты. В 2009 г. доля расходования этих средств составляет 29,38 %. Если говорить о динамике этого показателя, то уже в следующем году (2010) он снижается на 0,8 %. Но в денежном эквиваленте увеличивается на 630,46 млрд руб. В среднесрочной перспективе предусмотрено абсолютное увеличение межбюджетных трансфертов к 2011 г. до 3 994,42 млрд рублей, что составляет на 1 007,31 млрд руб. больше по отношению к 2009 г. На рис. 1 и 2 можно наглядно увидеть, как происходит изменение этого показателя.

Это свидетельствует о финансировании бюджетов субъектов РФ.

Вторым разделом, доля которого составляет 11,24 % от общей суммы расходов, являются общегосударственные вопросы. В динамике мы видим, что этот показатель в процентном соотношении снижается. Прогнозируется, что в 2011 г. сумма расходов составит 1 135,45 млрд руб., что уменьшится по отношению к запланированному в 2009 г. на 7,83 млрд руб. К основным подразделам можно отнести бюджетные ассигнования на судебную систему, обеспечение деятельности финансовых, налоговых и таможенных органов и органов надзора, обслуживание государственного и муниципального долга и другие общегосударственные вопросы. Непосредственное увеличение зара-

**Расходы федерального бюджета на 2009 год
и на плановый период 2010 и 2011 годов**

Расходы федерального бюджета	2009 г.		2010 г.		2011 г.	
	Сумма, млрд руб.	Удельный вес, %	Сумма, млрд руб.	Удельный вес, %	Сумма, млрд руб.	Удельный вес, %
Общегосударственные вопросы	1143,28	11,24	1172,35	9,26	1135,45	8,21
Национальная оборона	712,57	7,01	734,95	5,81	806,93	5,84
Национальная безопасность и правоохранительная деятельность	756,84	7,44	833,60	6,59	888,74	6,43
Национальная экономика	1063,31	10,46	1165,78	9,21	1371,49	9,92
Жилищно-коммунальное хозяйство	81,02	0,80	82,25	0,65	79,38	0,57
Охрана окружающей среды	13,80	0,14	14,67	0,12	15,05	0,11
Образование	410,44	4,04	448,50	3,54	465,42	3,37
Культура, кинематография и средства массовой информации	114,06	1,12	114,13	0,90	114,32	0,83
Здравоохранение и спорт	349,87	3,44	365,85	2,89	367,54	2,66
Социальная политика	310,26	3,05	338,62	2,68	307,88	2,23
Межбюджетные трансферты	2987,11	29,38	3617,57	28,58	3994,42	28,89
Условно утвержденные расходы	–	0,00	258,00	2,04	565,90	4,09
Секретные статьи	2225,37	21,89	3512,17	27,75	3712,10	26,85
ВСЕГО	9024,65	100,00	10 320,31	100,00	11 317,68	100,00

ботной платы госслужащим (депутатам и их помощникам, судьям, увеличение компенсационных вознаграждений присяжным и арбитражным заседателям, помощникам судей арбитражных судов, секретарям судебных заседаний арбитражных судов и т. д.), проведение капитального ремонта административных зданий, обеспечение деятельности Счетной палаты Российской Федерации. И таких ассигнований в каждом подразделе очень много, что свидетельствует о росте этого показателя в целом.

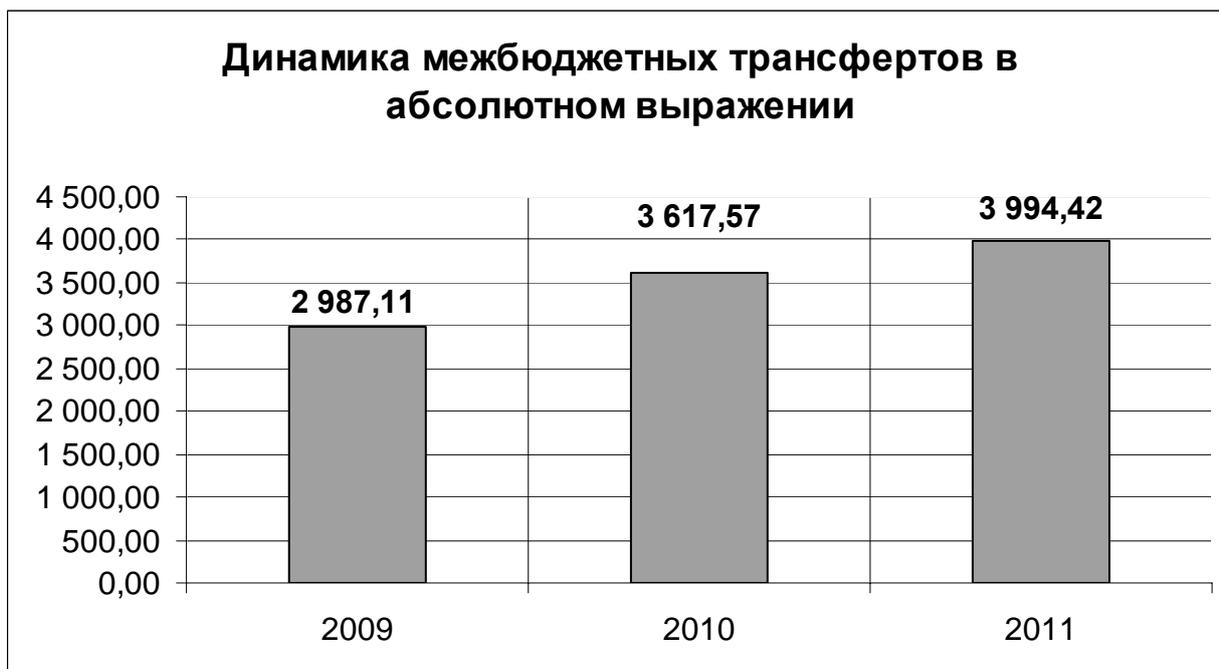


Рис. 1. Динамика межбюджетных трансфертов в абсолютном выражении



Рис. 2. Динамика межбюджетных трансфертов в относительном выражении

Национальная экономика занимает третье место в распределении бюджетных средств. Прогнозируется, что в 2009 г. сумма составит 1063,31 млрд руб., в 2011 г. он увеличится до 1371,49 млрд руб., что существенно заметно в процентном соотношении на 28,98 %.

К этому разделу относятся полномочия по регулированию и поддержке экономической деятельности, включая вопросы природопользования, развития инфраструктуры и природно-ресурсного потенциала. Вопросы государственной поддержки отдельных отраслей экономики в основном отнесены к ведению Российской Федерации.

Основное место в их структуре занимают бюджетные ассигнования на транспорт, воспроизводство минерально-сырьевой базы, сельское хозяйство и рыболовство, связь и информатику, другие вопросы в области национальной экономики.

Данный показатель по прогнозу сейчас находится на 3 месте, в 2011 г. он займет второе место.

На 4 месте в списке расходов бюджета стоит национальная безопасность и правоохранительная деятельность, а на 5 месте национальная оборона.

Оба эти раздела наращивают финансирование. Рассмотрим рис. 3, 4 и 5. Мы видим, что такой показатель, как национальная оборона, имеет динамику роста, с 2009 по 2011 г. прогнозируется увеличение в сумме 94,36 млрд руб. А прогноз по разделу «национальная безопасность и правоохранительная деятельность» увеличится на 131,19 млрд руб. В процентном соотношении данный показатель падает. Показатель «национальная оборона» сначала значительно падает (на 1,2 %), а затем незначительно возрастает (на 0,3 %).

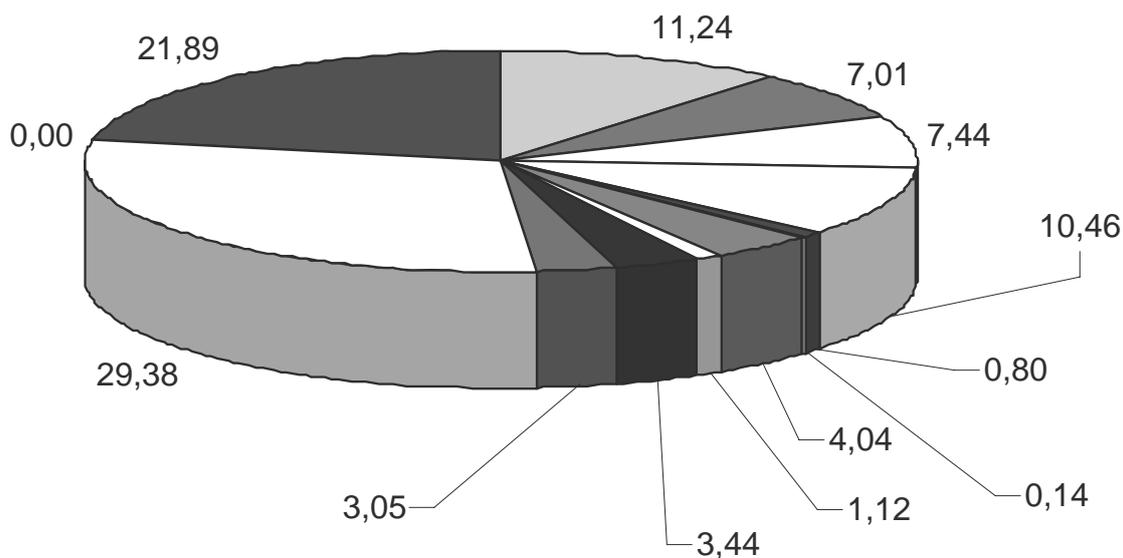


Рис. 3. Доля расходов Федерального бюджета на 2009 год

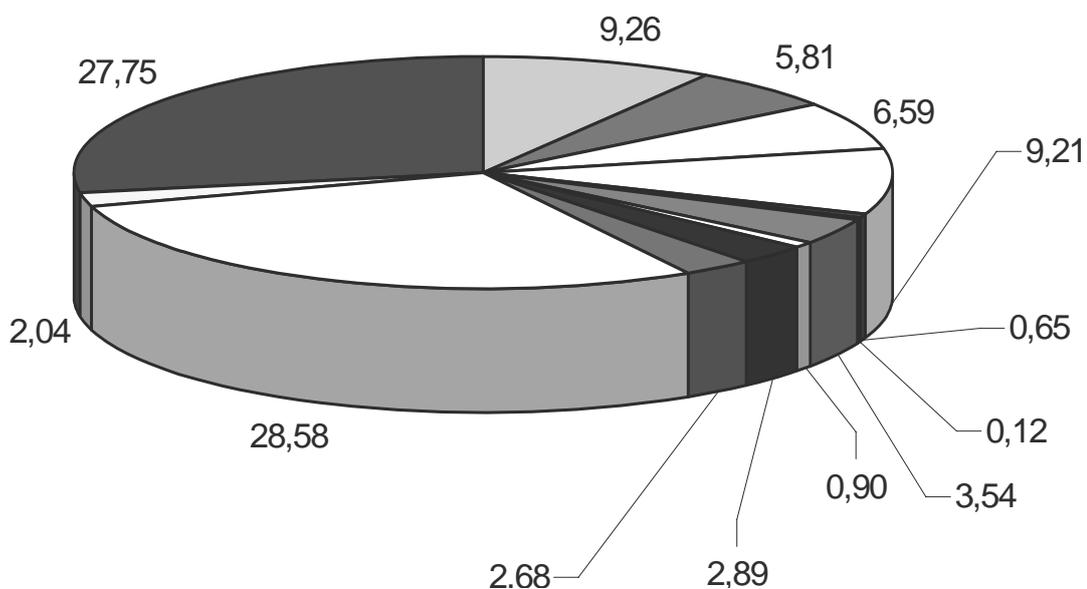


Рис. 4. Доля расходов Федерального бюджета на 2010 год

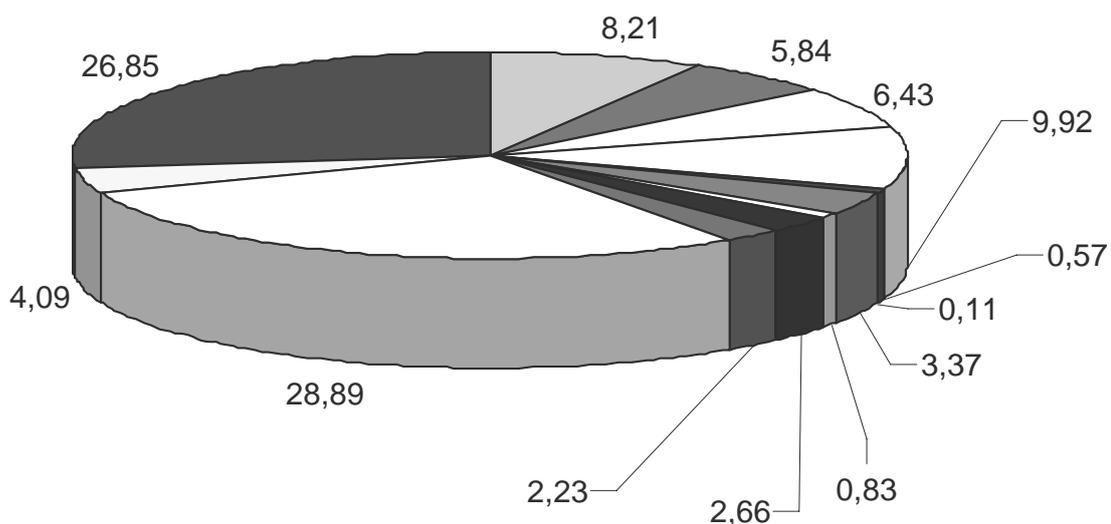


Рис. 5. Доля расходов Федерального бюджета на 2011 год

Следующим разделом, удельный вес которого снижается в общем объеме расходов, является образование. Раздел «Образование» в 2009 г. составит 4,04 %. В динамике этот показатель падает, к 2011 г. он снизится на 0,67 %. В денежном выражении это показатель увеличивается. Это связано с реализацией национального проекта «Образование», увеличением заработной платы учителям. Направляются ассигнования на повышение квалификации и переподготовку работников федеральных бюджетных учреждений, реализация мер социальной защиты для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения

родителей, обучающихся в этих учреждениях, ассигнования позволят обеспечить предоставление среднего профессионального образования студентам, высшего образования, а именно увеличение бюджетных мест.

Здравоохранение и спорт – это один из наиболее важных показателей, так как от финансирования этого раздела зависит способность населения страны участвовать во всех сферах производства. То есть с помощью трудовых ресурсов осуществляются все поставленные задачи государства, малых организаций, фабрик, заводов и т. д.

Прогнозируется, что в 2009 г. объем расходов по данному разделу составит 349,87 млрд руб., в 2010 г. произойдет увеличение на 4,55 %, а в 2011 г. – на 5,05 %.

Раздел «Социальная политика» имеет немаловажное значение, но его финансирование занимает незначительную долю в общем объеме расходов федерального бюджета. Этот показатель сначала увеличивается, а потом уменьшается. Спрогнозировано, что в 2009 г. поступлений из федерального бюджета будет на сумму 310,26 млрд руб., к 2011 г. эта сумма уменьшится на 2,38 млрд руб. Финансирование осуществляется за счет субвенций Фонда компенсаций (раздел «Межбюджетные трансферты»).

Менее финансируемые разделы федерального бюджета, удельный вес которых от 0,14–1,12 % в общем объеме расходов занимают:

1. Культура, кинематография и СМИ;
2. Жилищно-коммунальное хозяйство;
3. Охрана окружающей среды.

Согласно изменениям в бюджетном законодательстве, в структуре расходов в 2010 и 2011 г. появится новая статья «Условно утвержденные расходы». То есть некий объем средств, который не распределен по разделам и статьям, что даст возможность планировать новые возникающие обязательства. В соответствии со статьей 199 БК РФ, эти расходы должны составлять в объеме не менее 2,5 % общего объема расходов федерального бюджета на первый год планового периода и не менее 5 % общего объема расходов федерального бюджета на второй год планового периода.

Последним разделом расходов федерального бюджета является «Секретные статьи». Если говорить о содержании этого показателя, то это статьи, которые не оглашаются, и нет доступа к этой информации, а также средства, которые не разнесены по статьям, в связи с поправками в федеральном зако-

не «О федеральном бюджете на 2009 год и плановый период 2010 и 2011 годов».

Проанализировав состав и структуру расходов федерального бюджета Российской Федерации, можно сделать вывод, что бюджет Российской Федерации является важнейшим звеном финансовой системы страны. Отражая содержание процессов производства и распределения общественного продукта и национального дохода, бюджет представляет собой экономическую форму образования и использования основного централизованного фонда денежных средств государства.

Федеральный бюджет должен стать надежным инструментом реализации экономической и социальной политики Правительства РФ. Важнейшая задача – обеспечить его прозрачность для всех членов общества. Необходимо добиться, чтобы федеральный бюджет стал средством стабилизации государственных финансов. Он должен превратиться в надежную опору и гаранта для всех определенных законом получателей средств. Решить названные задачи можно, лишь объединив усилия Президента Российской Федерации, Правительства РФ и палат Федерального Собрания. Это крайне важно с учетом особенности подготовки проекта федерального бюджета на 2008–2010 гг. Правительство РФ должно стать организующим центром этой работы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07. 1998 № 145-ФЗ (ред. 24.11. 2008).
2. Федеральный закон от 24.11. 2008 № 204-ФЗ «О Федеральном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010 и 2011 годов».
3. Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс] <<http://www.minfin.ru>>
4. Официальный сайт Федеральной налоговой службы РФ [Электронный ресурс] <<http://www.nalog.ru>>
5. Официальный сайт Центрального банка РФ [Электронный ресурс] <<http://www.cbr.ru>>
6. Официальный сайт Службы государственной статистики [Электронный ресурс] <<http://www.gks.ru>>

Научное издание

ВЕСТНИК № 25

Межвузовский студенческий журнал

Корректор *И.С. Ловкис*

Технический редактор *Л.В. Соловьева*

Директор РИЦ МБИ *Б.И. Рыпин*

Подписано в печать 04.12.09

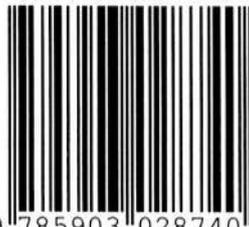
Усл. печ. л. 6. Тираж 100 экз. Заказ 477.

РИЦ МБИ

191011, Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60

тел. (812) 570-55-72

ISBN 978-5-903028-74-0



9 785903 028740